

像经济学家一样**思考**，
把握最经济的**赚钱方法**！



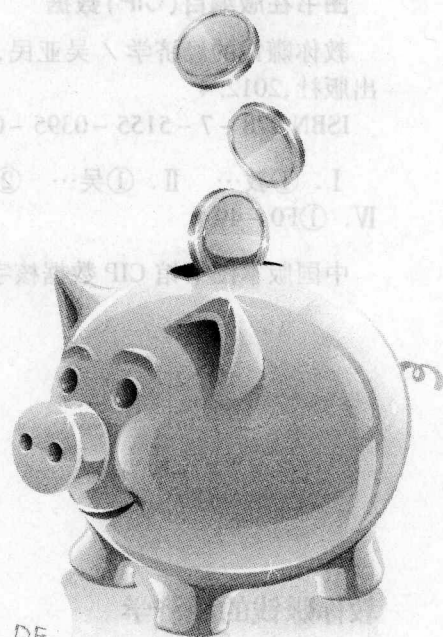
JIAONI ZHUANQIAN DE
JINGJIXUE

教你赚钱的 经济学

吴亚民 王玉秋◎著



金城出版社
GOLD WALL PRESS



JIAONI ZHUANQIAN DE
JINGJIXUE

教你赚钱的 经济学

吴亚民 王玉秋◎著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

教你赚钱的经济学 / 吴亚民, 王玉秋著. -- 北京: 金城出版社, 2012. 4
ISBN 978 - 7 - 5155 - 0395 - 0

I. ①教… II. ①吴… ②王… III. ①经济学 - 通俗读物
IV. ①F0 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 046178 号

教你赚钱的经济学

作 者 吴亚民 王玉秋
责任编辑 苏 雷
开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
印 张 17
字 数 150 千字
版 次 2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷
印 刷 九洲财鑫印刷有限公司
书 号 ISBN 978 - 7 - 5155 - 0395 - 0
定 价 29.80 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所(010)64970501

前言

著名经济学家茅于軾先生说：“经济学知识是一门每个做大事或做小事的人都需要懂得一点的学问，只有那些准备上荒岛去开荒且不与外界社会往来的人，学习经济学才会成为多余的事。”的确，从呱呱坠地到垂垂老矣，经济学贯穿着我们生活的每一分钟，关乎着我们的幸福指数，也关乎着我们每个人的财富利益。大到去国外做生意，小到去超市买菜，你的每一个决定都和经济脱离不了关系，都和金钱脱离不了关系。所以，想要生财致富、想要成为商贾巨擘，你就必须学点实用、高效、能让你赚钱的经济学。

宏观经济决定着经济发展的方向，而看准宏观经济、审时度势、把握住宏观经济的脉搏，你才能用更广阔的视角看经济世界的风起云涌，用高屋建瓴的睿智和理性的头脑为自己赚大钱。

金融经济与财富密切相关，是世界上最赚钱的经济领域。懂点金融中的经济学，你才能于复杂中看到简单、于危机中看到希望，像金融大鳄一样纵横捭阖、所向无敌。

你不理财，财不理你。只要你学会理财，学会“让钱生钱”，并且勇敢地迈出理财第一步，那么，用有限的资金获得更大的利润，实现财富梦想、成就百万富翁，这些都不只是梦想。

在通货膨胀的今天，不投资就意味着财富的不断缩水。俨然，投资已经不是一种选择，而是一种必需。所以，为了生财致富赚大钱，为了站在财富的顶端，你非常有必要了解投资中的经济学，然后用理论知识为我们的现实投资指引方向，做一个理性的投资者。

能用最少的钱买到最有价值的东西，是一种技巧，也是一种能力。因此，有人说会花钱等于会赚钱。所以，为了积累财富，我们一定要学点消费中的

经济学，争取在努力开源的时候，学会节流；在投资赚钱的同时，学会合理消费。这样，个人财富才能持续稳步地增长。

.....

本书正是从宏观经济中的经济学、财政中的经济学、货币中的经济学、金融中的经济学、理财中的经济学、投资中的经济学、消费中的经济学、市场中的经济学等十几个与老百姓的财富利益密切相关的方面讲述经济学的知识，全面而不冗杂，细致而不烦琐，帮你参透经济奥秘、破解财富密码、打破利益魔咒，让你轻松、迅速成为有钱人。

经济学，听起来好像非常复杂、深奥、神秘，其实它很简单；经济学，看起来好像晦涩、难懂、枯燥，其实它很有趣。本书不是学术大部头，没有故作高深的经济学行话，也没有让人费心解、苦思量的公式图表，而是基于深入与浅出的理念，用最通俗易懂的语言解析最深刻实用的道理。

为适应经济发展的需要，无论你是知识分子还是市井小民，无论你是身居高位的官员还是富甲一方的企业家，你都应该学点经济学，让经济学为你所用，进而降低生活成本、提高资金使用率、做好投资理财，让你的口袋迅速鼓起来。当然，从白手起家到站在财富的巅峰并不是一朝一夕的事情，我们也并不敢说这本《教你赚钱的经济学》是放之四海而皆准的真理，但我们相信有了它的帮助，生财致富将会由烦琐变得简单，赚钱将会由杂乱变得有序。

目 录

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益——教你赚钱的经济学

很多人都以为经济学是属于专业人士学习的东西，经济问题是国家和经济学家应该考虑的问题，与普通民众的关系不大。其实，这种想法是不对的，经济学影响着我们日常生活的方方面面。所以，我们一定要认真学习经济学，这样才能保证自己的财富利益，让自己有一个相对稳定舒适的生活，降低各种经济问题对自己生活的影响。

赚取经济学里的财富：用经济学的观点帮你赚大钱	3
通货膨胀：财富隐秘流失的罪魁祸首	6
马太效应：为什么富者更富，穷者更穷	9
羊群效应：随大流永远赚不到大钱	11
复利效应：最神奇的财富增值效应	13
杠杆原理：善用以小博大的赚钱工具	16
二八法则：把资金和精力投入到最重要的事情上	18
逆向选择：信息不对称，让你总是赚得太少	21

第二章 看准趋势赚大钱——宏观经济中的经济学

审时度势、把握机会，这是许多投资大鳄成功的不二法门。那么怎么才能站到一定高度看准趋势呢？我们首先要做的就是了解宏观经济中的经济学。

了解宏观经济我们才能对中国乃至世界经济有一个宏观的了解和把握，这样才能举世皆醉你独醒，用高屋建瓴的睿智和理性的头脑为自己赚大钱。

人民币升值：中国人更愿意出国旅游的背后	27
低碳经济：中国对世界的承诺	30

中国房价：有房才有家·····	33
扩大内需：消费就是爱国吗·····	35
市场经济：消费者与商家的双赢·····	37
商品倾销：只卖 2.99 美元的国产登山鞋·····	40
山寨经济：“摧残”民警的神奇山寨机·····	42

第三章 谁拿走了你的钱——财政中的经济学

你没花钱，钱怎么还少了？你没钱，但你却仍旧可以投资创业，这是怎么回事？利率、利息、贷款、高利贷、货币的时间价值……这些看似和老百姓不沾边的财政术语，却无时无刻不在左右着你的经济状况，左右着你的投资理财，决定着你能赚钱与否。所以，如果你想要赚大钱，那你一定要了解一下这些财政中的经济学。

利率：一个国家的财富生命线·····	49
利息：银行忽悠老百姓的秘密武器·····	51
贷款：造就富翁的财富摇篮·····	53
货币的时间价值：明天的 100 元还是今天的 100 元吗·····	56
高利贷：存在于民间的疯狂借贷·····	59
流动性过剩：为什么钱也会嫌多·····	61

第四章 摸准全世界的经济脉搏——货币中的经济学

谁拥有了金融霸权，谁主导了汇率沉浮，谁就统治了世界！正因为如此，汇率成为国家之间争夺的焦点，货币成为人们关注的焦点。

对于普通老百姓来说，一定要摸准全世界的经济脉搏，了解货币中潜在的经济学。只有这样，才能于复杂中看到简单、于危机中看到希望，帮自己赚大钱。

离岸美元：美国人怎样争夺离岸银行业务·····	67
人民币国际化：人民币如何走向世界·····	70
中央银行：最后的贷款人·····	73
美联储：世界经济警察局总部·····	76
华尔街模式：沦陷了整个世界的金融魔兽·····	79
世界银行：反垄断与垄断势力的较量·····	81

国际货币基金组织：经济圈的“联合国”	83
世界货币：可以在全世界流通的“万能币”	85

第五章 世界上最赚钱的经济领域——金融中的经济学

当股票、期货、债券这些原本只出现在少数人口中的“专业名词”成为普通老百姓耳熟能详的词汇时，人们对于财富的渴望也日益强烈。的确，金融与财富密切相关，是最赚钱的经济领域。

懂点金融中的经济学，往小了说，可以让你和你的家庭生活富裕、“不差钱”，帮你把握并着力解决在工作和生活中出现的金融困惑和经济问题；往大了说，还会有助于维护我国金融体系安全，促进金融繁荣和发展。

金融市场：观察经济发展趋势的风向标	91
货币市场：一手交钱，另外一手也交钱	94
次贷危机：贪婪、欺诈和无知制造的灾难	96
美元贬值：华尔街潜在的秘密	99
虚拟资本：引发石油危机的潜在因素	102
金融风暴：金融危机冲击下的国家级灾难	104

第六章 做自己的专业理财顾问——理财中的经济学

“钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。”每个人都希望过上幸福美满的生活，每个人都想让自己变得富有，但是大多数人终其一生都无法实现财富梦想，因为大多数人除了辛勤工作之外，并无其他途径获取更多的财富。

因此，学会理财，学会“让钱生钱”就显得特别重要。只要你敢迈出理财第一步，那么，想过幸福无忧的生活，想让有限的资金获得更大的利润，想让自己成为百万富翁，这些都不仅仅只是梦想，而是会在你的努力中成为现实。

理财观念：观念决定一生财富	109
内在价值：评估理财的最准确手段	110
理财计划：设计自己未来的财富	112
家庭财务管理：给亲人的未来系好安全带	115
网络理财：给你轻松快捷的理财体验	118
负债消费：拿明天的钱用于今天消费	121

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧——投资中的经济学

21 世纪，投资成为热门话题，无论是富商老板，还是寻常百姓，都喜欢把投资挂在嘴上。的确，工资收入毕竟有限，各种天外来财也不靠谱。并且，在通货膨胀的今天，不投资就意味着资产的不断缩水。俨然，投资已经不是一种选择，而是一种必需。

所以，为了发家致富的梦想，为了生财致富赚大钱，我们有必要了解一下投资中的经济学，然后让我们的理论知识为我们的现实投资指点方向，做一个理性的投资者。

投资就是牺牲当前消费来增加未来收益 127

风险：盈利和亏损之间的距离有多远 129

投资不能“画饼充饥”——预期收益 131

投资组合：为什么鸡蛋不能放在一个篮子里 133

债券投资：比存款划算的投资方式 135

股票投资：资产角逐的游戏 138

基金投资：让专家打理你的财富 141

保险投资：给未来一份安全的保障 144

教育投资：十年树木，百年树人 148

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富——消费中的经济学

有人说会花钱等于会赚钱，的确，能用最少的钱买到最有价值的东西，是一种技巧，也是一种能力。所以，我们一定要学学消费中的经济学，争取在努力开源的时候，学会节流；在投资赚钱的同时，学会合理消费。这样，个人财富才能持续稳步地增长。

CPI：我们的物价到底上涨了多少 153

品牌效应：为什么有人只买贵的，不买对的 155

捆绑销售：商家最爱玩的游戏 157

天天平价：零售巨头的成功密码 159

需求弹性：“忍痛割爱”式消费 161

消费者剩余：别让商家掏空了你的口袋 163

巧用信用卡：用明天的钱改善今天的生活 165

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益——市场中的经济学

经济学是一门研究如何通过资源配置和合理分工来创造财富的科学。在市场经济中，你可能疑惑凭什么寡头企业就可以什么都说了算，你可能不知道为什么市场这只看不见的、神一样的手也会失灵，你可能不理解曾经只有富人才吃得上的小麦怎么还比玉米这种“粗粮”便宜了……这些常见的市场经济中的现象，可能你曾经历过，可能你曾看到过，可能你也曾百思不得其解过。为了更好地了解这些问题，市场中的经济学就不得不学。

寡头市场：我们几个说了算	171
市场失灵：到底谁握住了上帝的手	173
均衡价格：玉米凭什么比小麦贵	176
市场泡沫：看上去挺美，却马上就要破碎	178
长尾理论：信息经济时代新法则	180
鲶鱼效应：竞争让市场更高效	183
挤出效应：政府投资与私人投资之间的关系	186
吉芬商品：价格上涨，为什么销量反增	188

第十章 掌握赚大钱的贸易手段——国际贸易中的经济学

生产力的发展和国家间交流的加强，打破了传统的时空观念，国家之间的贸易往来也愈发频繁，世界已经变成了一个地球村。美国农民为什么比中国农民逍遥？美国人的圣诞礼物为什么都是中国制造的？在国际贸易中什么是撞不坏的墙？为何世界离不开中国制造？……这些国际贸易中的现象都与经济学有着密切的关联。为了参透这些现象，我们就有必要了解一下国际贸易中的经济学。

国际贸易：经济领域的世界大战	193
贸易补贴：什么都不用担心的美国农民	196
比较优势：美国人的圣诞礼物为什么都是中国人制造的	199
贸易壁垒：什么是撞不坏的墙	203
贸易转型：从“中国制造”到“中国创造”	206
经济一体化：破除经济发展的壁垒	209
幼稚工业论：鹿真的需要保护吗	212

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门道

——日常经济行为中的经济学

在日常生活中，博弈无处不在，每个人都不可避免地要与别人一较高下，每个人都在这个过程中不遗余力地争取高分。为了在经济博弈中少损失、多获得，我们就有必要学点博弈经济学。这样才能参透经济现象中的奥秘，让自己成为经济行为中的博弈高手。

囚徒困境：为什么合作可以双赢	219
智猪博弈：要学会“搭便车”	222
斗鸡博弈：狭路相逢勇者胜	224
协和谬误：放弃沉没的成本	227
蛋糕博弈：讨价还价中的大智慧	229
零和游戏：股市也是零和博弈吗	233
博傻理论：别做最大的笨蛋	235
所罗门智慧：公平不是平均	237
重复博弈：一次性博弈与重复博弈的交战	240

第十二章 赚钱了也别忘记纳税——税收中的经济学

富兰克林说过：“人这一生中只有两件事情无法避免：一是死亡，二是纳税。”的确，钱来了，税收也就来了。税负归宿、增值税、个人所得税、关税、合理避税，这些都是在我们日常生活中经常出现的经济学名词。懂得了这些，你不仅会知道谁该承担各种税负、各种税都应该怎么交，还会知道如何合理避税，让你少交钱，让你的财富少缩水。

税负归宿：谁该承担税负	245
增值税：中国第一大税	247
个人所得税：收入高的人为什么多交税	250
关税：向国外商品收重税	252
只有合理避税才能交更少的税	255

第一章

经济学，关乎每个人的财富利益

——教你赚钱的经济学

很多人都以为经济学是属于专业人士学习的东西，经济问题是国家和经济学家应该考虑的问题，与普通民众的关系不大。其实，这种想法是不对的，经济学影响着我们日常生活的方方面面。所以，我们一定要认真学习经济学，这样才能保证自己的财富利益，让自己有一个相对稳定舒适的生活，降低各种经济问题对自己生活的影响。



第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

赚取经济学里的财富：用经济学的观点帮你赚大钱

在日常生活中，金钱和财富一直都是我们生活的主题和重心之一，因为无论是吃的、喝的，还是穿的、用的，都得靠金钱和财富才能换来。因此，有人形象地将我们的生活比做一场交易。在这场交易中，有的人工资不多，却能房子、车子样样在手，自己每天也是生活得踏踏实实、乐乐呵呵；有的人月赚几万，却也是每月精光，急需用钱时举手无措。因此有人不禁要问，这赚钱多的怎么反而没有赚钱少的活得滋润？

其实，细细品味，我们就会发现在这场交易中始终占上风的一定是懂得经济学的人。只有懂得经济学，才能懂得如何赚钱、如何消费，才能掌握经济趋势、交易规律，才能抓住交易中的主动权，才能用经济学帮助自己赚大钱。因而，他们的生活也才更幸福、更滋润、更值得别人羡慕。

卓飞宇是北京一家外企的创意总监，年薪超过65万元，是一个不折不扣的、令人艳羡的金领。按理说，卓飞宇的收入已经算是非常不错了，但是他却总觉得自己是个穷人，因为只有他最清楚，自己到现在还有50万元的欠债呢。原来，随着一股投资理财热，卓飞宇也开始了投资期货。但是由于他对期货的认识“一穷二白”，所以他总是赔钱，结果不仅连续两年的薪水都打了水漂，还欠下了债。不仅如此，来自东北的卓飞宇，性格豪爽、出手大方、不拘小节，从来没有制订过什么收支计划，所以，为数不少的钱就这样从手中溜走了。

后来，卓飞宇认识了一个叫路飞的女孩，他才开始重新审视自己的经济行为。

路飞也是一家外企上班，与卓飞宇不同的是路飞的月薪只有1万元左右，只能算是一个白领。但是，虽然路飞的收入在富豪云集的北京显得很一般，但是路飞的小日子却过得非常滋润：时下女孩子拥有的奢侈品她偶尔也能买个一两件；每月还能固定给父母一些生活费；朋友缺钱，她也能慷慨解囊……卓飞宇非常吃惊，时下的80后小青年不都是月光族吗？路飞怎么能这么



教你赚钱的经济学

JIAO NI ZHUAN QIAN DE JING JI XUE

“富足”呢？

渐渐地，通过和路飞友谊的加深，卓飞宇了解到了路飞经济自由的秘密。原来，路飞工作之初也和很多年轻人一样是个“月光族”，但是后来路飞慢慢地意识到了投资理财的重要性。在吃过几次不懂经济学的亏后，路飞开始坚持去听一些有关经济学的讲座，并去附近的大学旁听一些经济学的课程。一段时间以后，路飞终于找到了生财致富的法门：因为工作比较清闲，路飞利用业余时间在网上开了一家网店，由于她善于经营，一个月有好几千块钱的收入。并且她也开始对自己的收入进行精打细算，经过一些投资理财专家的帮助，她赚钱和花钱都更有计划了。所以，才有了现在的可喜情景。

卓飞宇知道后，马上向路飞请教。从此以后，两个人一起研究经济，关注时势变化，学习经济知识，积极投资理财。后来，在一些投资理财专家的帮助下，两人买了基金，制订了科学的理财计划。工夫不负有心人，经过两年的努力，卓飞宇的经济状况终于有了改观，不但还清了外债，他还赚了一笔钱。

从上面的案例我们可以看出，谁不懂得经济学知识谁就会在这个经济趋势变化极快的时代中失去手中的财富，哪怕你“起得比鸡早，睡得比狗晚，干得比牛多，吃得比猫少”，你的财富也不会增加多少，甚至还会像卓飞宇一样，入不敷出。而那些能够把握社会经济发展趋势、掌握一定经济学知识的人，他们却能够做到在该投资赚钱的时候投资，该消费的时候消费，把自己手里的财富支配得如同孙悟空手中的金箍棒一样炉火纯青。所以，他们在日常生活中总是能少花很多“冤枉钱”，而冷静、理性如同经济学家一般的头脑，也会让他们在经济领域取得赫赫战绩，他们的财富也会因此稳步增长。

当然，让经济学的知识和理念变成实实在在的财富并不是一句空洞口号，我们需要从现在开始做起。

1. 学习经济学知识

毫无疑问，在当前这个商品经济时代，任何一个不懂得经济学知识的人是不可能建立起自己的经济观念的，而没有经济观念的人注定无法达到自己想要的财富目标。通俗地说，一个连经济数据统计表都看不懂的人，他是无论如何也不可能拥有正确有效的经济观念的。学习经济学知识对于现代人来说非常简便——在这个资讯无比发达的时代，任何人随时随地都可以学到自

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

己想学的知识。比如说，在打开电脑上网浏览新闻的时候，我们可以通过阅读股票、基金等财经类板块的新闻来学习经济学知识，还可以通过阅读一些通俗易懂的大众经济学书籍来学习经济学知识，也可以像身边的那些懂得经济学的人求教。总之，只要我们愿意学习，就能够让自己成为一个“经济学家”。

2. 用经济学的观点思考问题

比如说，我们在上班的路上买了一份报纸，结果报纸头版头条登载了关于世界原油价格又大幅上涨的消息，看到这一消息我们脑海中就应该立即产生这样的反应——我每一个月的汽油钱是不是有可能增加，因为全球的原油都涨价了，中国的汽油价是不是也会随之上涨？对于任何一个现代人来说，用经济学的观点思考问题，就是要求我们养成一种合理规避风险又能使自己利益最大化的生活习惯，一种“经济”的生活态度，时时想到经济，事事想到经济。

3. 通过实践来丰富自己的理论知识

如果我们不去通过实践来验证自己所学的经济学知识和理论，那么我们将只会照搬理论，作出一些“纸上谈兵”的规划，而不能够联系实际灵活运用，最终的结局很可能就是财富非但不会增加，反而还会遭受巨大的损失。因此，在我们获得丰富的经济学知识之后，更应该多接触一些实际的经济活动，在实际的经济活动中让自己变成一个具有丰富理论又有很强实践能力的“经济人”。

相信只要做到这些，就算一个没有经过经济专业特殊学习和培训的人，也能够成为一个业绩颇丰的“经济专家”和“赚钱专家”。

教你赚钱的经济学：

在如今这个经济时代，财商已经变得和智商、情商一样重要，因为“经济”已经渗透到我们生活的方方面面，任何人都无法置身事外。所以，从这一刻起，我们每一个人都应该创造条件，有意识地学习一些经济学方面的知识，学会用“经济”的方式去思考，用“经济”的方式去行动，尽快让自己成为一个懂经济、会赚钱、会花钱、会管理钱的“经济”人。



通货膨胀：财富隐秘流失的罪魁祸首

猪肉涨价，方便面涨价，汽油、柴油、食用油涨价……你的周围是不是也是涨声一片？菜市场、办公室、洗手间、公交车上、网络论坛，你的周围是不是也到处都充斥着关于涨价的抱怨？其实，这就是经济学上的通货膨胀现象。

通货膨胀，就是货币相对贬值的意思。说得直白一点就是钱不值钱了，钱能换来的东西少了。通货膨胀仿佛像往老百姓的“资产池”中兑水了一样，老百姓的财富被稀释，银行存款在缩水，财富慢慢地一点一点地流失掉。

我们可以看看下面这一组数据：在通货膨胀的大背景下，我们在银行存款 100 万元，如果以每年 5% 的通货膨胀率计算，那么今天的 100 万元，5 年后就将缩水 20%；10 年后的损失超过 40%，实际价值只剩下 59.87 万元；30 年后，实际价值就会变成 21.46 万元，近 80 万元、超过四分之三的财富通通流失了。

现在的通货膨胀是全球性的，美元的贬值、金融危机时的大规模救市，都为现在的通货膨胀埋下了隐患。比如越南，2008 年 5 月份的时候，其通货膨胀率升至 25.2%，远高于 2008 年 1 月份的 14.1%。工人举行罢工，纷纷要求提高工资，以赶上物价的涨幅。而此前数月，越南已发生一系列针对物价上涨的罢工活动。原来，工人们辛辛苦苦地从偏远的农村来到河内、胡志明等新兴工业区工作，却发现现在飙升的食品和燃料价格侵蚀下，手中财富的购买力正在不断下降。由于越南币贬值，多数越南人希望通过减少开支和增加收入来抵御通货膨胀和货币贬值。因此，当时越南人逢人必说的就是节省开支的经验。然而高达 25.2% 的通货膨胀率、本国货币购买力下降的速度之快，使人们渐渐地意识到仅仅靠节省开支是完全补不上因物价高涨而造成的大窟窿的。并且，在货币的飞速贬值、物价的高速上涨中，他们的财富非但没有因为节省而有所增加，反而一点点地消失了。

面对巨大的民怨，越南政府虽然一直大力控制通胀，但效果不好。据越

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

南统计局公布的数据显示，越南消费者价格指数已经连续 11 个月上涨，2011 年 7 月份消费者价格指数与去年同期相比涨幅达到 22.16%。推动消费者价格指数大幅上涨的主要原因是食品、建筑材料和交通价格的飙升，7 月份越南食品价格水平与去年同期相比上涨了 32.6%。越南已成为亚洲通货膨胀最严重的国家之一，其民众日常生活压力巨大。

可见，当发生严重的通货膨胀时千方百计地省钱是完全不够的。

虽然从宏观上来讲，抑制通货膨胀是政府的事情，我们普通百姓无能为力。但是从微观上来说，我们自己也可以采取一些措施，以应对通货膨胀给我们带来的财富流失。

虽说单靠增加收入和减少开支来应对通货膨胀是远远不够的，但是这两种措施仍不失为减少财富流失的有效手段。所以，在发生通货膨胀时，我们首先要确保自己努力工作、多多赚钱、减少开支，以减轻通货膨胀的压力。

其次就是要学会理财，通过各种投资理财来抵消通货膨胀对财产的侵蚀，让理财的回报率跑赢通货膨胀！对此，我们可以把人生划为 4 个时期，处于不同时期的人可以采用不同的策略。

1. 单身期

单身期是指刚开始工作不久，还未组建家庭的年轻时期。单身期内收入一般以薪金为主，而且收入未必很高，甚至有时还会入不敷出，但身处这一时期的年轻人，千万不要以此为理由而拒绝理财。你要知道即使你每月拿出 100 元，也可以做基金定投。虽然净资产值相对较小，但如果能长期坚持投资的话，盈利也是相当可观的。

2. 养育期

养育期主要是指从结婚生子到孩子成年的这一段时期。作为人生最重要的、最年富力强的黄金时期，此阶段一般收入稳定，且收入较多，但是此阶段负担也最重，身处这一阶段的人，大都需要购买房屋、偿还贷款等，所以可供投资的余钱并不多。

所以，这一阶段的人最理想的理财模式是除了延续单身时期的基金定投外，还应为家庭增加相应的保险保障。还可以按照个人风险承受能力的不同，尝试投资不同比例的债券型基金。在银行理财产品的选择方面，这一时期的人也可以尝试本金安全、收益浮动的产品。一般说来，浮动收益型的产品较



之固定收益型的产品，虽然风险稍大，但潜在收益也通常相对较高。此外，身处这一时期的人也可根据自己及家庭的实际收支情况，适当尝试股票、黄金及外汇买卖。

3. 稳定期

稳定期是指孩子成年后到自己退休的一段时期。稳定期是人生最稳定的一个阶段，在这一时期，家庭财富收入大于支出，是家庭收入的巅峰期，因此也是家庭理财的黄金时期。身处这一时期的人主要要做的是生成理财收入，减少债务，积累资产，给未来的退休提供保障。

具体来说，我们在这个时期可以建立具有长期性、中等风险的多元化的投资组合。此时，除了选择可贯穿一生的基金定投外，基金、银行的理财产品及新股产品也都是不错的选择。当然，终身寿险和年金保险也必不可少。此外，如果手头宽裕，这一时期的人还可投资黄金和住宅之外的不动产。

4. 退休期

这一时期生活收入主要由社会保障收入（退休金收入）和理财收入构成。此阶段人们的收入会逐渐减少，并且因为年纪较大，身体健康状况下降，由此造成潜在的支出增加。

因此，在这一阶段，人们的投资应注意降低和规避投资风险，逐渐把多元化的投资组合转变为固定收益或者低风险的理财产品。也就是说身处这一阶段的人，可以选择一些低风险的投资来保住价值，少量资金可进行一些有一定风险但基本风险可控的投资以抵御通货膨胀对资产造成的损失。比如债券基金、银行固定收益型理财产品等，还可配置少量混合型基金。

在这一时期，中年时期购买的各类保险也已买足，这笔收入可作为当前年老多病多意外的保障，而坚持了几十年的基金定投，这个时候可以转为“基金定赎”，与退休工资、年金一起，共同构成养老的现金流，维持老人的生活质量。

总之，如果人们能根据自己的实际收支状况，采取符合经济形势的投资理财行为，配置不同的投资工具，就一定能跑赢通货膨胀，保证自己的财富不缩水，并获得不错的收益，保证生活的质量。

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

教你赚钱的经济学：

通货膨胀是财富的天敌，其对现金存款形式的财富危害最大。人们苦心积攒的财富即便省吃俭用，也会大大缩水。但是通货膨胀也并不是瘟疫，只要我们能掌握好正确的方法，脚踏实地地走好每一步，就一定能成功消除通胀给我们带来的不利影响，保证我们的财富不缩水。

马太效应：为什么富者更富，穷者更穷

我们常常会发现这样一种现象：越是著名的专家、教授得到的科研经费越多，社会兼职越多，曝光率越高，得到的荣誉也就越多，他们因此也就越加出名，而一些普通的人，由于资源的相对缺少、竞争的加剧，会越来越普通；越是根基雄厚的大企业，越是财源滚滚，纵使经济环境不好，也很难撼动它半分，所以，很多机构和个人都争相往里添钱，它的市场占有率将会更高，根基将会更加稳固，而很多小企业，融资、借贷无比困难，一个经济小浪潮就可以让它们主动退市或者遭遇并购……这些其实都是马太效应。

马太效应源于《新约·马太福音》里的一个故事：

一个国王远行前，把自己的3个仆人召集到身旁，给他们每人1锭银子，并对他们说：“我要离开一段时间，你们拿着这锭银子去做生意，等我回来时，再来见我。”

国王回来以后，召见了这3个仆人。第一个仆人对国王说：“主人，我用您给我的1锭银子，赚了10锭银子回来。”国王听了很高兴，立刻奖励他10座城邑。第二个仆人对国王说：“主人，用您的1锭银子，我赚了5锭。”国王听了也很高兴，马上奖励给他5座城邑。第三个仆人对国王说：“主人，您给我的1锭银子，我怕丢失，一直包在手巾里存着，没有拿出来。”于是国王把第三个仆人的1锭银子也赏给了第一个仆人，并且对3个仆人说：“凡是多的，还要给他，让他更多；凡是少的，就连他所有的也要夺过来。”



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

后来，经济学家们借用了“马太效应”这一术语，用以借指经济学中“贫者愈贫，富者愈富，赢家通吃，输家则几乎一无所有”的经济现象。

一个人如果先天不足很可能就导致他后续乏力，这是导致马太效应的主要原因。富人之所以更富，是因为他们眼界、思维、知识的掌握程度等优于常人，这让他们从一开始就比别人领先一步。此外，富人资产雄厚、人脉遍布、信息丰富……这样都会加速富人的成功，让他们更加富有。与之相反，穷人因为不具备这些有利因素，所以只会更穷。

通过观察我们会发现：即使投资回报率相同，一个本钱比别人多10倍的人，其收益同样也比别人多10倍；股市里的主力可以兴风作浪，而小额投资者常常血本无归；有雄厚资金做后盾的企业可以尽情地使用各种各样的营销手段来推广自己的产品，而那些小企业只能在夹缝中求生存。由此可见，这种马太效应，在社会中是广泛存在的。

2011年8月31日，新华网上转载了一篇名为《马太效应凸显 房企加速洗牌》的文章，文章部分内容如下：

房地产行业的“并购风暴”愈演愈烈。据中原地产统计，今年前7个月，房地产行业公开的股权并购案合计为62宗，总涉及金额达175.39亿元，均创同期历史新高；并购总数、金额比去年同期分别上升72.2%和101.9%。

多位专家表示，在楼市调控的大背景下，房地产行业格局正发生剧变，大型房地产企业市场占有率越来越高，而部分中小房企迫于资金和业绩的困境，将主动退市或遭遇并购。

多位房地产业内人士表示，2011年以来，房地产企业之间的并购愈加频繁，房地产的行业集中度有望大幅提升。“而与以往不同的是，今年的洗牌将更为彻底，一些中小企业将被万科、保利这类‘准航母级’的大型房企从项目、股权开始逐渐蚕食，直至完全被并购。虽然距离年底还有一段时间，但这样的预期已经被市场逐步证实。”华远地产董事长任志强在此前的博鳌房地产论坛上透露。

中原地产研究部总监张大伟称：“在去年的房地产行业并购爆发式上升后，今年前7个月房产企业并购再次出现明显上升，并购的案例数量、并购总金额及平均单案例并购金额均创历史新高，房地产并购也名列整体并购市场的首位。而且，下半年这一趋势将很可能继续加强。”

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

仅以龙头房企万科为例，万科半年报显示，上半年，公司斥资超过 46 亿元分别收购武汉、香港、广州等地的 10 家企业。

万科董事会主席王石曾表示，房地产行业的集中度还远远不够。业内人士认为，当前的行业集中速度正不断加快。而随着调控政策的深入，预计未来将有部分中小房企难以承受资金和经营的压力，这给龙头房企提供了通过收购和兼并扩张的良机。

优胜劣汰、弱肉强食是自然法则，而强者更强、弱者更弱无论是在教育领域、经济领域还是其他领域都已屡见不鲜，房企加速洗牌更是很好地印证了马太效应。

认识了马太效应，我们也就懂得了富者更富、穷者更穷的道理。所以我们一定要一开始就努力，对自身的状况有个清晰的判断，然后掌握一些经济知识，学习一些实用的投资理财技术，抓紧时机进行投资理财，让钱生钱。这样才能用后天的努力去弥补先天的劣势，尽快摆脱贫穷怪圈，走出穷人行列。

教你赚钱的经济学：

任何个体、群体或地区，一旦在某一个方面，如金钱、名誉、地位等，获得成功和进步后，就会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。所以，我们一定要学会让手中的钱活起来，用钱生钱，这样才能成为容易成功的富者。

羊群效应：随大流永远赚不到大钱

有这样一个故事：

牧羊人在羊群前面横放了一根木棍。这样第一只羊为了躲避木棍率先从木棍上跳了过去，接着，第二只、第三只……也都仿效那只领头羊，依次从



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

木棍上跳了过去。然后，牧羊人把那根棍子撤走，按照常理，后面的羊只需如平常一样行走就可以过去。但是，令人吃惊的是后面的羊走到这里时，也像前面的羊一样，向上跳一下才通过，尽管它们面前并没有棍子。人们将这种现象称为“羊群效应”，也叫做“从众心理”。

2011年3月，当日本陷入地震引发的核泄漏危机时，中国百姓因为一个“吃盐能防辐射”的谣言陷入了一场盛况空前的抢盐行动，各大超市食盐销售一空，甚至北京一箱原本40多元的食盐卖到600元，结果肥了奸商，亏了百姓的腰包；随着一股“公务员热”，千千万万的人不管自身实际情况，不管自己是否适合，都蜂拥而上，甚至一个岗位几千个人争抢；在20世纪末期，网络经济一路飙升，“.com”公司遍地开花，所有的投资家都在跑马圈地卖概念，越来越多的人义无反顾地往前冲，然而，网络泡沫最终却破灭了，一夜之间，浮华尽散……这些其实都是羊群效应。

显而易见，羊群效应所带来的一个最直接的弊端就是“随大流”和“盲从”，而“随大流”、人云亦云，往往无法赚到大钱，甚至还会遭遇失败，特别是在商业、投资等领域，更是如此。

2005年大学毕业后，江扬独自一人在深圳打拼四年，终于练就了一身经商“武艺”。到2010年的时候，江扬终于有了自己的公司，虽然规模不大，但每年也能有上百万元的收入进账，纯赢利在60万元以上。但是，可惜的是，江扬积累下来的这些钱最终都败给了在基金投资上的“随大流”和盲从。

原来，2006年的时候，投资市场一片大好。看到别人在投资市场上收获不菲，江扬也动了心。于是，在朋友的建议下，江扬决定拿出一部分钱来做基金投资。当时，基金市场上有上百只基金，这该如何选择呢？由于初涉基金领域，江扬可以说是对基金一窍不通，而且他也没时间去打理这些投资产品。后来，他发现周围的人都看好A基金，他想，既然大家都选择这个，那就说明这个一定有潜力。于是，江扬便把资金全部投进了A基金。结果，A基金最初涨势大好，但这大好的涨势没持续几个月就跌回了江扬的买入价。这时候，周围人纷纷赎回A基金，江扬见状也急急忙忙地赎回了A基金。这次投资失利，并没有让江扬死心，于是，在一阵观望之后，他又跟随另一帮朋友买进了B基金。结果B基金的表现简直令江扬大失所望，所以，失望之

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

极的江扬又急忙赎回了B基金……

就这样如此反复再三，江扬不仅没有获得收益，反而赔尽了经商赚的钱。

江扬的表现就是典型的羊群效应。在投资中，如果有一个领先者，我们姑且称之为领头羊占据了主要注意力，那么，他所取得的利益以及他的行为方式就会被整个羊群不断模仿。简单地说，就是领头羊到哪里去“吃草”，其他的羊也亦步亦趋地跟到哪里。但这样却并不是明智的行为，特别是在经济领域，如果一个人没有自己的主见，投资理财的时候只知道随着别人走，那么总有一天他会失败。

江扬的经历不是个案，像江扬这样吃了盲目跟风的亏的大有人在。可以讲，“羊群效应”在投资领域酿造了无数的悲情故事。因此，我们在投资的时候一定要切记，凡事都要有自己的判断，不要亦步亦趋地跟在别人屁股后面，从而减少盲从行为，更多地运用自己的理性，争取在投资领域里面出奇制胜。

教你赚钱的经济学：

羊群效应往往意味着盲目的“随大流”，但是千千万万的实例都证明了一个道理：随大流赚不了大钱，甚至会导致失败的结局。所以我们在投资的时候，一定要冷静思考、全面衡量，而不是盲目跟风，从而保证自己作出明智的选择。

复利效应：最神奇的财富增值效应

传说国际象棋是一个名叫西塔的年轻人发明的，国王得知他的这一发明十分高兴，决定重赏西塔。于是，国王问西塔要什么赏赐。谁知西塔却回答说：“我不要您的重赏，陛下，我只要您给我一些麦子就可以了。”国王听了，十分高兴，只是要点麦子，这还不容易嘛。于是国王答应了西塔。然后，西塔说出了自己的要求：“在棋盘的第1个格子里放1粒，在第2个格子里放



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

2粒，在第3个格子里放4粒，在第4个格子里放16粒，依此类推，以后每一个格子里放的麦粒数都是前一个格子里放的麦粒数的平方数，直到放满第64个格子就行了。”

国王觉得这也不难，所以又答应了西塔的要求。但很快当开始赏赐西塔以后，国王就发现自己大错特错了，因为即使将国库所有的粮食都给西塔，也不够西塔要求的数目。尽管从表面上看，起点十分低，从一粒麦子开始，但是经过多次乘方，就形成了庞大的数字。即使一粒麦子只有一克重，也需要数十万亿吨的麦子才够。这远远不是国王能支付得起的。

这就是复利的神奇魔力。虽然起点很低，甚至微不足道，但通过复利则可达到人们难以想象的程度。

想要生财致富、想要投资理财，就必须懂得复利效应。要知道在人生中，追求财富的过程，不是短跑，也不是马拉松式的长跑，而是在几年甚至数十年的时间跨度上所进行的耐力比赛。只要懂得复利效应，并且耐心坚守，那么即使起步的资金不太大，也能因为“复利”而很漂亮地赢得这场比赛。

我们可以做这样一个假设：有人在1914年花了2700美元买了100股IBM公司的股票，并一直持有到1977年。那么到1977年的时候，100股将增为72798股，市值将增加到2000万美元以上，63年间投资增值了大约7407倍。按复利计算，IBM公司63年间的年均增长率仅为15.2%，这个看上去平淡无奇的增长率，由于保持了63年之久，在时间之神和“复利效应”的帮助下，最终为超长线投资者带来了令人难以置信的财富。

在很多投资者眼里，15.2%的年收益率实在是微不足道的。但事实却是即便强悍如“股神”的巴菲特，他的年平均增长率也不过是20%多一点，但是由于他连续保持了40多年，因而他当之无愧地戴上了“世界股王”的桂冠。

现在我们已经知道了复利的神奇魔力，那么我们怎么才可以把“复利效应”应用到自己的投资理财活动中，让自己的财富增值呢？理财专家给了我们以下3个建议：

1. 投资要趁早

要想利用复利效应为我们的财富增值，我们就要及早进行投资，而且越

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

早越好。复利的计算公式是 $y = N(1 + p)^x$ ，其中 y 指本利合计， N 指本金， p 指利率， x 指存款的时间。因此，我们可以看出时间越长，复利的累进效应就会越大。

假设你现在投资 1 万元，通过你的运作每年能赚 15%，那么，连续 20 年，最后连本带利变成了 163665 元了！连续 30 年后，总额就变成了 662117 元！如果连续 40 年的话，总额又是多少呢？答案或许会让你目瞪口呆，是 2678635 元！也就是说一个 25 岁的年轻人，投资 1 万元，每年赢利 15%，到 65 岁时，就能获得 200 多万元的回报。当然，你可能会说每年都赚 15% 很难做到，毕竟市场也有不景气的时候。但是其实没关系，我们说的这个收益率是个平均数，如果你有足够的耐心，再加上合理的投资，相信这个回报率是有可能做到的。

所以，投资专家建议大家投资要趁早，从有了收入后，你可以扣除必要的生活开支以外的余额来制订投资理财计划。这样你就能见证复利的神奇效应了。

2. 保持持续、稳定的收益率

复利累进原理告诉我们，保持不高不低的常年收益率，在时间的作用下就能够实现投资致富。那么目标收益率设定在多少合适呢？理财专家告诉我们一般情况下，将目标设为 10%—20% 较为理想，根据市场行情，这个目标也可以作相应的调整。个人投资者经过努力，这个目标就可以实现。

3. 不能出现大的亏损

复利的收益只有连续计算才能获得神奇的收益，在这期间，如果有一两年收益甚微还不要紧，就怕会严重亏损。若出现严重亏损，不但前功尽弃，而且复利效应也会终止，还得重新开始。所以，在利用复利效应的时候，我们要保证中间不出现大的亏损。

可以说，复利是一种非常好的赚钱模式，只要你有恒心和耐心，看准形势、稳健操作，这种丰厚、诱人的投资回报并非遥不可及。

教你赚钱的经济学：

现在小投资，将来大收益，这就是复利的神奇力量。只要坚持耐心、勤勉的复利投资方式，我们的投资收益将如雪球一样越滚越大。



杠杆原理：善用以小博大的赚钱工具

公元前 1500 年左右，在埃及就有人用杠杆来抬起重物，不过这对于当时的人们来说只是他们从劳动中摸索出来的一种省力的方法而已，他们并不知道它的科学原理。后来，古希腊物理学家阿基米德潜心研究了这个现象并最终发现了杠杆原理。

发现了杠杆原理后，阿基米德曾推断出一个结论：只要能够取得适当长度的杠杆，任何重量都可以用很小的力量举起来。因此他曾经说过这样一个我们都熟知的豪言壮语：“给我一个支点，我就能撬动地球。”

刚好此时的国王遇到了一个非常棘手的问题：国王替埃及托勒密王造了一艘船，但是因为船体本身太大太重，所以想尽办法却没有一个人知道该如何把这艘船放进海里。于是，有人想到了阿基米德。国王对阿基米德说：“你连地球都举得起来，那把一艘船放进海里应该没问题吧？”这个难题并没有难倒阿基米德，他巧妙地组合各种机械，造出一架机具，在一切准备妥当后，将牵引机具的绳子交给国王，国王轻轻一拉，大船果然移动下水了。国王不得不为阿基米德的天才所折服。其实，阿基米德使用的正是杠杆原理。

的确，杠杆就有这样的神奇力量。在理财策略上也有一根神奇的杠杆，能起到以小博大、四两拨千斤的作用，那便是财务杠杆。

财务杠杆是指企业利用负债来调节权益资本收益的手段。合理运用财务杠杆给企业权益资本带来的额外收益，即财务杠杆利益。通俗一点讲就是“借鸡生蛋”，然后把“鸡”还掉，剩下属于自己的“蛋”。这一原理在个人理财中同样适用，具体表现为：借给我足够的钱，我就可以获得巨大的财富。

经过自己的钻研和名师的指导，陆夏在黄金市场上小有成就，3 年时间从给老板打工的小职员变成了后来个人账户结余百万的高收入群体。但是，迫于拆迁的临近与妻子安家的需要，陆夏于 2009 年 8 月以 95 万元的价格买

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益

——教你赚钱的经济学

下了一栋二手小楼。

这样，陆夏的个人账户就只剩下7万元了。陆夏还想投资赚钱，这点钱根本就不够，这可怎么办呢？还好，聪明的陆夏想到了财务杠杆：“何不充分利用财务杠杆来撬动资本的雪球呢？”

于是陆夏从亲戚那里以7%的年利率借了10万块钱。这样，陆夏的账户就有了十几万元了，此时陆夏资产的负债率为59%。然后，陆夏便马不停蹄地进入黄金市场。与此同时，陆夏心仪已久的一座楼盘也竣工开始出售。陆夏不想错过这个机会，于是他又从朋友那里同样以7%的年利率借来了30万元钱交了首付。此时，陆夏的资产负债率已经高达85.1%了。但陆夏并不怕，因为他之所以敢以如此大的负债来投资，原因就是 he 看中了黄金和这处房产的升值潜力。

后来，黄金投资和这处房产的确为陆夏带来了巨大的收益，在2010年房产价格下降前陆夏卖了这处房产，不但还清了借来的40万元钱，还一跃成为了南方小城中的高收入阶层。

瞧，这就是财务杠杆的神奇之处，它的确可以给人带来巨大的收益。但是，虽然利润可观，但是在进行高杠杆投资的时候，我们一定要知道高杠杆投资凭借的不是运气，而是精准的判断和冷静的应对。如果我们不能准确判断趋势，那我们非但可能偷不到鸡，还可能会蚀把米。

既然使用杠杆原理既有这么好的利润前景，又有这么大的风险，那么在杠杆原理面前，我们到底该何去何从呢？理财专家告诉我们，想要以小博大、倍数获利，充分利用好财务杠杆，一定要注意以下几点：

1. 财务杠杆一定要结合经济大势而使用

在一个大的经济周期向好的投资环境之中，利用财务杠杆投机追逐合理的投资回报也许是一个聪明之举，但如果不顾经济周期的走向，逆势而为，反过来不但享受不到财务杠杆带来的财富效应，撬动财富之塔的本钱也会丧失殆尽。所以投资者在运用财务杠杆的时候需要综合考量宏观、中观甚至微观等天时、地利、人和多种投资因素。

2. 在使用财务杠杆负债投资必须要遵循两个原则

一是我们期望的投资回报率必须高于贷款利率；二是在任何情况下，必须有足够的支付能力即用现金还本付息。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

3. 在通货膨胀的影响下，有些投资理财标的的杠杆效果，是会随着时间的递延而逐渐降低的

也就是说，在相同的金额投入下，以时间现值回推的真正价值将会低于预期许多。例如固定的劳保年金、固定的保险给付、未来的到期收益等。因此，想要运用杠杆原理进行投资的人，必须对这点有清醒的认识，并及时对投资情况进行调整。

4. 投资理财作为一门专业性、科学性、实战型都极强的边缘和应用学科，没有受过专业培训的人不可能真正达到熟练掌握投资理财全部精髓的境界。因此，如果我们打算运用杠杆原理为自己的财富增值，不妨利用专业的理财机构、理财师来为自己寻找财富支点。

教你赚钱的经济学：

杠杆原理的合理应用，可以使人“空手套白狼”，可以让人“白手起家”。这种应用不是投机取巧，也不是违法犯罪，而是一种大智慧、大财商。因此，如果想要以小博大、倍数获利，就要正确运用这种工具。只要你对趋势把握正确，行情不论是涨是跌，都有获利机会。

二八法则：把资金和精力投入到最重要的事情上

1897年，意大利经济学者帕累托在研究中偶然发现这样一件奇怪的事情：19世纪英国人的财富分配呈现一种不平衡的模式，大部分的社会财富都流向了少数人手里。

偶然的发现引起了帕累托的兴趣，经过研究他发现，这种不平衡的现象在不同时期不同国度都能见到，而且这种不平衡的模式有统计学上的准确性，而且在数学上呈现出一种稳定的关系。最终，帕累托归纳出了这样一个结论：20%的人口拥有80%的财富。

这就是二八法则，又被称为帕累托法则、80/20定律。后来人们又经过

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

不断研究，发现社会生活的很多方面，都存在着二八法则：

- 80%的销售额是源自20%的顾客；
- 80%的电话是来自20%的朋友；
- 80%的总产量来自20%的产品；
- 80%的智慧集中在20%的人身上；
- 80%的时间，浪费在了20%的事情上，而20%的时间，决定了80%的成

就……

推而广之，我们可以认为，在任何大系统中，约80%的结果是由该系统中约20%的变量产生的。

这个结论同样可以用在我们的工作和生活中。一个人的资金、精力和时间都是非常有限的，要想真正做好每一件事情几乎是不可能的。二八法则对此给我们的重要启示便是：避免将资金、精力和时间花在琐碎的多数问题上，因为就算你为此花了全部资金、精力和时间的80%，你也只能取得20%的成效；你应该将资金、精力和时间花在少数的、重要的问题上，因为只有掌握了这些少数的、重要的问题，你才能只花20%的资金、精力和时间，取得80%的成效。

威廉·穆尔是美国著名的企业家，他在为格利登公司销售油漆时，第一个月仅挣了160美元。这些钱实在太少了，甚至还不够他的日常消费。为了改变这种窘状，威廉·穆尔想到了最会赚钱的犹太人。于是他仔细地研究了犹太人经商的二八法则。参照研究的结果，威廉又分析了自己的销售图表。于是，他发现自己的销售情况真的如二八法则说的那样：虽然他花在所有客户身上的时间和精力一样，但是最终80%的收益却主要来自20%的客户。而这也正是他失败的主要原因。

得出这个结论以后，威廉·穆尔马上开始行动，他把最不活跃的客户以及带来的利益不大的客户重新分派给其他销售人员，而自己则把时间和精力集中到最有希望给自己带来收益的客户身上。果然，威廉·穆尔的这一做法奏效了！不久，他一个月就能赚到了1000美元，这比以前自己收入的6倍还多。

后来，威廉·穆尔又把二八法则用在其他的商业活动中，并且持续九年始终如一地坚持这一法则，这使他最终成为凯利——穆尔油漆公司的董事长。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

所以，我们必须像威廉·穆尔一样，学会利用二八法则合理地分配自己的金钱、时间和精力。要知道很多时候，面面俱到还不如重点突破，把80%的资源花在能出关键效益的20%的方面，这样也许还能带动其余80%的发展。

二八法则给我们带来了新的视角，那么在具体的经济活动中，我们应该如何利用二八法则给自己带来最大的收益呢？

1. 掌握市场上20%的有价值的信息

经济信息浩如烟海，想要全部掌握难如登天。这个时候，你需要做的就是抓住20%的有价值的信息。

2. 抓住20%的员工以及顾客

如果你是商业领导者或者是自己开店，你需要做的就是精准定位，抓住对你最起作用、最能给你带来收益的20%的顾客。许多世界著名的大公司在这方面都十分注意二八法则的作用。比如：通用电气公司永远把用奖励提高员工的工作效率放在第一位，但这些奖励却只属于那些完成了高难度工作指标的员工。在顾客方面也同样如此，很多公司都积极的分析和应对那些给他们带来80%收益的20%的顾客的需求。

3. 二八法则在投资方面的应用

当80%的人看好后市时，股市已接近短期头部，当80%的人看空后市时，股市已接近短期底部。只有20%的人可以做到抄底逃顶，80%的人是在股价处于半山腰时买卖的。因此，我们要努力做那20%的人。

总而言之，投入和产出、努力和收获、原因和结果之间存在着不平衡的关系。所以，在投资理财的时候，我们一定不要盲目地将自己的财力、精力都捐献给无偿劳动，而是要抓住那关键的20%。这样，投资理财才能达到更好的效果，资金才能源源不断地到你手中。

教你赚钱的经济学：

二八法则告诉我们在工作中要善于抓主要矛盾，善于从纷繁复杂的工作中理出头绪，把资源用在最重要、最紧迫的事情上。这样投资理财，才能达到四两拨千斤、事半功倍的效果。

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

逆向选择：信息不对称，让你总是赚得太少

假如有一个二手车市场，在这个市场里，所有的二手车表面上看起来都一样，但实际上，他们在质量上却存在着很大的差别。而这种情况，只有二手车市场的所有者才了解，想要买车的人是没办法了解车的实际质量的。

我们再假设汽车的质量由好到坏分布较为均匀，质量最好的车实际价值为50万元，那么想要买这辆车的人会愿意出多少钱呢？事实上，出于对质量的担心，想要买车的人最正常的出价大约是25万元。那么，遇到这种买主出价明显低于预期价格的情况，二手车所有者将怎么做呢？很明显，他将不会在市场上出售实际价值超过25万元以上的“好车”了。

但这样一来，就进入了恶性循环。当想去二手车市场买车的人发现这个市场中有一半的车退出市场后，他们理所当然地就会认为剩下二手车都是中等质量以下的车了。于是，他们给出的价格可能就会降到15万元，而二手车的所有者对此的反应是再次将质量高于15万元的车退出市场。以此类推，市场上好车的数量将会越来越少，这样也使得二手车市场最终被瓦解。

这就是经济学中著名的“二手车市场”的分析模型。在这里，人们通常作出的是“逆向选择”，而这种现象出现的根本原因就在于信息不对称。

在信息不对称的市场中，产品卖方对产品的具体情况比买方了解得更多，也就是说他们拥有的相关信息更多，本来这对于卖者来说，是占优势的。但是买者也不是傻瓜，他们也明白自己掌握的信息有限，担心自己贸然给出的价格会超过产品实际的价值。所以，买者为了不吃亏也为了保险起见，他们通常会给出一个可能低于产品实际价值的价格。这样，当事情发展到极端的情况下，市场就会萎缩或不存在，这就是信息经济学中的逆向选择。这样，卖者所获得的收益就会大大减少。

还有一种情况，也是信息不对称带来的，那就是“买的没有卖的精”。因为，商品的拥有者总是掌握更多的信息，消费者往往无法得知商品真正的价值所在。所以，很多时候，都是消费者在吃亏。比如，有人可能花几百甚



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

至上千的价格买了一个化妆品，而事实上，这个化妆品的成本不过几十块钱而已。

无论是上述两种情况的哪一种，都告诉了我们一个道理，那就是信息很重要，而在投资理财中，信息就显得更为重要了，拥有了黄金信息并加以利用，我们才能赚到更多钱。

苏兆宇就是靠自己的机敏，挖掘了含金量非常高的商业信息，从而做成了一桩没花钱的买卖、大赚一笔的。

2011年3月，苏兆宇陪女朋友去海南玩。一个偶然的机会，他接触到了一位在海南做地产生意的德国商人。通过接触，苏兆宇渐渐地了解到这位德国商人有意到西北地区投资办厂。得知这一消息后，苏兆宇主动答应帮忙，告诉这位德国商人他愿意为他联系合适的投资地点。

回到青海后，苏兆宇多方联系。辗转打听，苏兆宇得知了一个令人兴奋的消息：有一个街道办事处打算招商引资，并能对外商投资给予特殊照顾。地理位置合适，还有特殊政策照顾，这正是苏兆宇想要的。于是，他马上把这个消息告诉了那位德国商人。

经过牵线撮合，苏兆宇还真把德国商人吸引到了青海，并投资办了一个塑料加工厂。因为招商引资有功，苏兆宇得到了街道办事处奖励的4万元人民币。并且，因为帮了德国商人的忙，苏兆宇从德国商人那也得到了不少好处。

因为了解到德国商人要到西北投资的消息，苏兆宇才有了可以作为的机会；因为了解到街道办事处有招商引资的意向和特殊的政策照顾的信息，才使得这个机会变成了现实。像苏兆宇这样利用信息发财致富的大有人在，无数事实也告诉我们，想要发财致富、投资理财，那就一定要掌握第一手的、有价值的黄金信息。

总之，掌握信息的多少、优劣在很大程度上决定你投资理财的成功与否，获得的信息越多，收益才能越大。因此，如果我们想要投资理财，那么我们就应该拓宽渠道，获取尽可能多的投资信息，然后认真地对其进行分析、筛选，并运用于具体的投资实践中，使其创造出更多的收益。

第一章 经济学，关乎每个人的财富利益 ——教你赚钱的经济学

教你赚钱的经济学：

信息不对称虽然在一定程度上会给我们的投资理财造成一定的盲点，但它也并非全无益处。如果我们能在经济活动中比别人拥有更多的有效的、有价值的信息，那么这种情况下的“信息不对称”反而会带来更多的财富。

第四章 期货市场与宏观经济
第一节 期货市场的功能

一、期货市场的功能

期货市场的功能是指期货市场在商品流通中所起的作用。期货市场的主要功能有：价格发现、套期保值、套利和投机。价格发现是指期货市场通过公开竞价的方式，形成具有权威性的价格信号，引导商品的生产、流通和消费。套期保值是指商品生产者和经营者通过期货市场，锁定未来价格，规避价格波动风险。套利是指利用不同市场、不同合约之间的价格差异，进行低买高卖，获取无风险利润。投机是指通过买卖期货合约，承担价格波动风险，获取价差收益。期货市场功能的发挥，依赖于市场参与者的广泛参与和交易所的规范运作。

第二章

看准趋势赚大钱

——宏观经济中的经济学

审时度势、把握机会，这是许多投资大鳄成功的不二法门。那么怎么才能站到一定高度看准趋势呢？我们首先要做的就是了解宏观经济中的经济学。

了解宏观经济我们才能对中国乃至世界经济有一个宏观的了解和把握，这样才能举世皆醉你独醒，用高屋建瓴的睿智和理性的头脑为自己赚大钱。



人民币升值：中国人更愿意出国旅游的背后

近年来，许多世界性的旅游胜地都越来越多地把自己的注意力放在了中国人身上，希望规模庞大、数目众多、爱走爱玩的中国人到他们的国家或者地区去游玩，促进他们旅游业的发展。而他们的努力也的确没有白费。稍一观察我们就会发现近几年越来越多的中国人开始热衷于到国外去旅游。似乎，跋山涉水的“国际游”不仅成为一种时尚，更成为一种趋势。

其实产生这种“中国人更愿意出国旅游”的现象，一方面是因为中国经济持续发展，人民手中的钱开始有剩余，不用再为吃饱穿暖而发愁，开始将目光放在精神享受上，而旅游正满足了人们的这一需求。还有另一个重要的原因就是人民币升值了！

那么为什么人民币升值就能够引发国人的出国旅游热情呢？我们可以通过一个很简单的例子来对此进行解答。

假设小孙现有人民币 100 元，他想出国旅游。我们都知道到了国外要想消费，必须将人民币兑换成美元或当地的货币才行。人民币没有升值以前，小孙的这 100 元人民币差不多只能兑换 12.5 美元。但是人民币升值以后，小孙就能用这 100 元人民币兑换差不多 15.7 美元。这样一来，同样是 100 元钱，在人民币升值以后，小孙就凭空多了 3.2 美元。这样，小孙在国外能买的东西就多了，小孙当然会选择在升值的时候出国去旅游了。

对于国家来说，中国资源匮乏，在国际能源和原料价格不断上涨的情况下，国内企业势必承受越来越重的成本负担。法国锡瑞镓大宗商品研究所 2011 年 5 月 17 日发布的年度报告显示，由于中国市场需求强劲，国际市场原材料价格去年继续大幅上涨，铜等部分金属价格已突破历史记录。报告显示，国际原材料价格 2010 年整体上涨 30%，其中涨幅最大的分别为橡胶（涨幅达 89%）、棉花（65%）、铁矿石（62%）、锡（50%）、镍（49%）。由于中国市场对铜需求强劲，铜价上涨 46%，创下每吨 1 万美元的新高。进口能源和原料价格上涨，不仅会抬高整个基础生产资料的价格，而且会吞噬产业链中下游企业的利润，使其赢利能力下降甚至亏损。如果人民币升值到



合理的程度，便可大大减轻中国进口能源和原料的负担，从而使国内企业降低成本，增强竞争力。

同时，人民币升值有利于促进中国产业结构调整，改善中国在国际分工中的地位。长期以来，中国依靠廉价的劳动密集型产品的数量扩张实行出口导向战略，使出口结构长期得不到优化，进而在国际分工中一直扮演“世界打工仔”的角色。人民币适当升值，有利于推动出口企业提高技术水平，改进产品档次，从而促进中国的产业结构调整，改善中国在国际分工中的地位。

另外，人民币升值有助于缓和中国和主要贸易伙伴的关系。鉴于中国出口贸易发展的迅猛势头和日益增多的贸易顺差，中国的主要贸易伙伴一再要求人民币升值。对此，简单地说“不”，看似振奋人心，实则于事无补。因为这会不断恶化中国和他们的关系，给中国对外经贸发展设置障碍。近年来，针对中国的反倾销案急剧增加，就是一个很有说服力的证据。人民币适当升值，不仅有助于缓和中国和主要贸易伙伴的关系，减少经贸纠纷，而且能够树立中国作为一个大国的良好国际形象。

这样说来，人民币升值对中国来说应该是件好事，其实也不尽然。任何事物都具有两面性，人民币升值同样有其弊端。

2011年10月，美国国会参议院以348比79的投票结果通过《汇率改革促进公平贸易法案》，这也是迄今为止美国国会在人民币汇率问题上发出的最为强硬的信号。分析普遍认为这项法案的矛头直指人民币汇率，这将开启对中国出口到美国的商品征收额外关税的大门，令两国之间长期存在的贸易与就业争端愈演愈烈。

如今，关于人民币汇率问题已经被炒得沸沸扬扬，美国、巴西、欧盟等多个国家和地区都在或强硬逼迫、或施加压力要求、或观望静待人民币的升值。

刚刚复苏的中国经济，又骤然面临人民币升值的压力，国内专家对人民币升值众说不一。商务部、工信部也对劳动密集型行业进行了汇率升值压力测试，以舆论造势来稳定人民币汇率。而美国政府对人民币汇率持续施压，再次撩动了人们的神经，人民币升值与否，中国又走到了抉择的关口！

美国逼迫人民币升值，有些媒体称此举一箭三雕：一是削弱中国产品在

第二章 看准趋势赚大钱 ——宏观经济中的经济学

美国的竞争力，二是稀释美国债务，三是影响中国崛起。一篇题为《人民币成为替罪羊》的文章指出，中国理应抵制要求人民币升值的压力，其中一个原因，是大幅升值会损害中国经济增长。

20 世纪 80 年代，美国逼迫日元升值，结果造成了日本资产价格泡沫，日本经济出现令人痛心的“失去的十年”。

如果人民币升值的幅度过大，或时机把握不当，那么很难说中国不会重蹈日本经济的覆辙，具体来说，它将会给中国的国民经济带来以下弊端：

1. 将对中国出口企业特别是劳动密集型企业造成冲击

原来 10 亿美元能从中国买到的商品，人民币升值后，买相同质量和数量的商品，外国进口商就要多付出几百万美元甚至更多，这在无形之中降低了中国与其他出口国家的竞争力。

2. 不利于中国引进境外直接投资

投资者原来在中国 1 亿美元能做的事，人民币升值后，可能需要增加上百万美元的投资才能办成了。这等于外商进来前什么也没买，就要凭空多支付上百万美元，投资者肯定要计算一番得失。

3. 加大国内就业压力

人民币升值对出口企业和境外直接投资的影响，最终将体现在就业上。因为中国大部分的出口产品都是劳动密集型产品，出口受阻必然会加大就业压力。而外资企业则是提供新增就业岗位最多的部门之一，外资增长放缓，会使国内就业形势更为严峻。

4. 影响金融市场的稳定

人民币如果升值，大量境外短期投机资金就会乘机而入，大肆炒作人民币汇率。在中国金融市场发育还很不健全的情况下，这很容易引发金融货币危机。另外，人民币升值会使以美元衡量的银行现有不良资产的实际金额进一步上升，不利于整个银行业的改革和负债结构调整。

5. 巨额外汇储备将面临缩水的威胁

截至 2011 年 9 月，中国的外汇储备已经高达 32017 亿美元，居世界首位。充足的外汇储备是中国经济实力不断增强、对外开放水平日益提高的重要标志，也是我们促进国内经济发展、参与对外经济活动的有力保证。然而，一旦人民币升值，巨额外汇储备便面临缩水的威胁。假如人民币兑美元等主要可兑换货币升值 10%，则中国的外汇储备便缩水 10%。这是我们不得不面



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

对的严峻问题。

由此可知，人民币升值也是一把双刃剑。在提升我们国家的国际影响力和我们普通人跨国消费能力的同时，也将对我们的企业和个人产生很多不利的影响。因此，我们必须理智、冷静地面对人民币的升值。

总的来说，人民币升值对于我国的经济会造成不利影响。迫于国内外的压力，人民币在过去几年时间里已经有了小幅度的升值，所以接下来我们要尽量控制人民币的升值空间，继续发展经济，让我们的人民币升值完全变成一种优势，而不是对经济有害的事情。

教你赚钱的经济学：

经济形势的复杂多变，让人民币的升值无法避免，我们无能为力。但并不是我们对此带来的不利影响一点办法都没有。对于我国的企业来说，最好的办法就是打出自己的品牌，增加出口产品的科技含量，摆脱过去作坊式、低技术含量的生产，让我们的产品拥有更多的附加值，这也是我们未来经济必须要走的一条路。

低碳经济：中国对世界的承诺

第二次世界大战以后，世界各国都看到了石油的黄金价值，所以纷纷依托石油来发展实体经济。这一方法果然奏效，60多年里，石油造就了辉煌的经济奇迹。但非常遗憾的是，在促进世界经济发展的同时，石油经济还带来了另一个严重恶果，那便是世界气候的恶化。

2010年5月，连续罕见特大暴雨侵袭浙江、江西、湖北、湖南、福建、广东等省，局部地区发生洪涝灾害。洪水发生之早、水位之高均为多年来少见。

2011年3月17日，青海格尔木出现罕见的沙尘天气，能见度仅为十米，最大风速达到26.3米/秒，创1971年来历史极值。

2011年11月21日，山西省气象台、山西省气候中心联合发布本月上旬

第二章 看准趋势赚大钱

——宏观经济中的经济学

气候状况：全省气温异常偏高，比历年同期偏高 2.7 倍，降水明显偏多，分别比历年同期偏多 2.3 倍。

2011 年 11 月 16 日，美国纽约州能源研究发展厅发表一项由 50 位科学家撰写的报告，报告预测未来气候将继续恶化，像飓风与热带风暴等造成的严重水灾在纽约将会继续上演。这项报告还作出预测：到 2080 年，纽约州的年平均温度会比现在上升 4 到 9 度，降雨/降雪量会增加 5% 到 15%，大部分海岸与哈德逊河成为潮泛区。

2011 年 11 月，韩国国立环境科学院表示，国家长期生态研究项目研究结果显示，朝鲜半岛的年均气温将会持续逐渐上升，2071 年以后除部分高山地带，韩国全境将变成亚热带气候。

.....

全球气候到底怎么了？反常天气出现的原因何在？就连老百姓都出现了恐慌。其实，这一切反常气候出现的主要推手就是越排越多的二氧化碳。

与一般的环境污染物不同，二氧化碳排放有较强的越界污染性，任何国家都无法借用以往转移生产的方式来自我局部解决。而如果传统实体经济继续增长，那么就意味着气候将进一步恶化，各种极端气候现象将会继续出现。

环境问题，已经成为对全球可持续发展面临的最强大的挑战。据统计，气候反常造成的经济损失每年超过 1250 亿美元。这是一个非常庞大的数字，甚至比每年给予发展中国家的援助资金总额还要高得多。有些经济学家计算，到 2030 年，环境问题带来的经济损失更将达到每年 3400 亿美元。

由此，我们可以看到，调整实体经济的发展方向，向“改善气候”所要求的一种新的经济转型已经势在必行并且迫在眉睫，而这种新经济正是低碳经济。

低碳经济，是指在可持续发展观念的指导下，通过技术创新、制度创新、产业转型、新能源开发等多种手段，尽可能地减少煤炭石油等高碳能源消耗，减少温室气体排放，达到经济社会发展与生态环境保护双赢的一种经济发展形态。低碳经济是以低能耗、低污染、低排放为基础的经济模式，实质是能源高效利用、清洁能源开发、追求绿色 GDP 的问题，核心是能源技术和减排技术创新、产业结构和制度创新以及人类生存发展观念的根本性转变，它将成为人类社会继农业文明、工业文明之后的又一次重大进步。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

“低碳经济”的理想形态是充分发展“阳光经济”、“风能经济”、“氢能经济”、“生态经济”和“生物质能经济”。在“碳素燃料文明时代”向“太阳能文明时代”（风能、生物质能都是太阳能的转换形态）过渡的未来几十年里，“低碳经济”、“低碳生活”的重要含义之一，就是节约化石能源的消耗，为新能源的普及利用提供时间保障。

低碳经济是应对气候与环境危机的根本出路，是化解能源危机的有效途径，所以从长远来看，发展低碳经济已经成为全世界的必然选择。

宏观的事情，政府去做，但是要实现低碳经济这一宏大的目标，也必须从很多细微之处着手。这里，我们所说的细微之处，并不仅指制造业、建筑业中的许多技术的改进，也包括人们日常生活中的很多细节，这就需要我们普通老百姓身体力行去响应低碳经济的号召。比如，参与地球一小时活动、使用节能灯、出行尽量乘坐地铁或公交……

任何一个微小的数字，乘以十几亿也必然变得恐怖。对于世界第一人口大国来说，每个人生活习惯中浪费的能源和碳排放量看似微小，但以众多的人口乘数计算，这将是巨大的数量。所以，2009年12月，中国在哥本哈根世界气候大会上，向世界负责任地承诺，到2020年中国GDP的能源消耗减排量比2005年再减少40%—45%。

总之，发展低碳经济必将成为各国未来发展的主要方向和新的经济增长点。所以，无论是为了我们生存在其中的地球环境，还是为了经济发展本身，我们都必须通过不断努力，大步向低碳经济迈进。

教你赚钱的经济学：

发展低碳经济，既要积极承担环境保护责任，完成节能降耗的要求；又要调整经济结构。眼下，“低碳消费”已成为当下时髦的话题，“越绿色越赚钱”也成为众多企业家的新思维。所以，想要赚大钱的你，也不妨在这方面下下工夫。

中国房价：有房才有家

2011年2月14日，人民新闻网上有一篇题为《“有房才有家”？当爱情“遭遇”房子》的文章，部分内容如下：

为房所困，为房所累。2月14日西方“情人节”到来之际，“房子与爱情”又成为一些年轻男女的话题。

“有房才有家”？

情人节前夕，网友“xueshuai1985”发表了题为《爱情和房子哪个重要》的帖子，吸引了不少人“围观”，“2009年10月，父母在淄博老家打算为我买一套婚房，首付的钱交了，房子却迟迟没有动工。结果女方就不同意结婚了，非要等房子敲定以后才结婚……其实我们感情还是不错的，我希望她能

把房子的事情看得轻一些，可我失败了，现在我们俩闹得很厉害。”

没有房子不结婚，是一些人的态度。

在上海人民公园“相亲角”，一位退休教师坦言，她帮女儿物色相亲对象，“有房子”是硬指标。“小年轻儿可能对婚姻有很多想法，但现实不是你想怎么样就怎么样的，有房子总是安心一点。”

对这种现象，网友“Vcic”感慨：“以房子的名义，我们考验着爱情的坚贞；以房子的名义，我们PK买房和租房的可行性；以房子的名义，我们盘算着工资涨跌与房价涨幅的碰撞。”

高昂的房价，直接影响到人们的生活。最简单、最直观的一个现象就是，男大当婚，女大当嫁，可是，当爱情遭遇高昂的房价，又有多少胜算呢？“民以食为天，家以居为先”，住房，是一项最基本的生活需求。能不能嫁给没有房子的男孩，这事还真得考虑！

事实上，房子问题不仅是婚龄男女考虑的问题，也是中国所有老百姓都普遍关心的一个严峻话题。特别是进入21世纪以后，人们对于房产的改革，越来越关注，甚至已经到了街头巷尾无不一议论的程度。



教你赚钱的经济学

HAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

住房是特殊商品，是人类生存的基本需求，所以，房子问题不仅仅是经济问题，更是社会问题。房地产开发涉及近 50 个行业，对国民经济的影响较大，特别是中国房地产行业，目前是中国经济的根本命脉，所以，当市场这只无形的手失灵的时候，政府这只有形的手就必须发挥作用，积极干预，建立市场运行规则和监管机制，用有形之手适时引导房地产市场的发展。

2009 年下半年以后，房价大幅上涨，远远超出了普通老百姓的购买能力。进入 2010 年，房价仍旧居高不下，长期维持在高位，保持着疯长的势头。这导致低收入和高房价的矛盾越来越深，太多的普通老百姓陷入到只能看，不能买的境地。

为了打压房价，2010 年 4 月 14 日、17 日，短短三天，政府针对房价这匹脱缰的“野马”两次出招，主要包括收紧首套及二套房贷款，银行可根据状况，暂停发放第三套住房贷款；限制异地炒房；拟出台暂停房企股权融资新规等。以期能用这些措施控制住已经近乎疯狂的房产市场，力度之大超出市场预期。

进入 2011 年以后，国家和地方也纷纷出台新的政策，调价、限购。2011 年，温家宝总理在俄罗斯圣彼得堡表示，房地产调控是国家坚定的政策，调节后的房价将使民众能够接受，也使房地产业健康有序发展。“房地产调控，我们说起来已经进行两年了，一些重大的措施都已经出台了，特别是我们今年要确保一千万套保障性安居工程的房屋建设，这势必会缓解房价的压力，缓解居民的需求，房价总的形势还处于僵持阶段，但是这一个月来也开始松动。在这里我特别要强调，对于房地产一系列的调控措施，绝不可有丝毫动摇，我们的目标是要使房价回归到合理的价格。”

在政府对楼市调控出手组合式重拳之后，楼市调控效果已经逐渐明显：2011 年 9 月份，国家统计局公布的 70 个城市房价指数显示，70 个城市环比涨幅仅为 0.003%，从数据上看已经明显停涨；2011 年 10 月，上海、北京、杭州、深圳等城市更是出现了一线房企大幅下调房价的现象；2011 年 11 月 18 日，国家统计局公布，10 月 70 个大中城市房价首次全面下跌。这些都表明量缩价滞高温楼市开始退热，房地产市场开始进入高位调整期。

虽然，高昂的房价对于普通老百姓来说有些承受不起，但这也并非全无

第二章 看准趋势赚大钱 ——宏观经济中的经济学

益处。尽管在楼市调控大棒的呵斥下，相比其他商品价格的大幅上涨，房价上涨的势头变得有些含糊其辞。但是不少业内人士认为，房价虽在一定程度上被行政手段遏制住了，但上涨势头到底压不压得住其实很难说。所以，如果您有投资理财的打算，不妨看准形势后再投资房产。

教你赚钱的经济学：

在房价暧昧不明的今天，我们一定要理性地分析和预测，然后再决定是否投资房产。

扩大内需：消费就是爱国吗

18世纪，荷兰的曼德维尔博士在《蜜蜂的寓言》一书中讲过一个有趣的故事。有一窝蜜蜂原本十分繁荣兴隆，每只蜜蜂都整天大吃大喝。后来一个哲人教导它们说，不能如此挥霍浪费，应该厉行节约。蜜蜂们听了哲人的话，觉得很有道理，于是迅速贯彻落实，个个争当节俭模范。但结果出乎预料，整个蜂群从此迅速衰败下去，一蹶不振了。

节俭是中华民族的传统美德，也是个人积累财富的一种方式。如果某个家庭能勤俭持家，减少浪费，增加储蓄，那么这个家庭往往可以致富。但从这个故事中，我们可以看出，如果整个国家的人都不消费和投资了，都储蓄了，那么，这个国家也就渐渐走向衰败。所以，在必要的时候，我们必须扩大内需。

内需，即内部需求，扩大内需即扩大某个经济体内部的需求。内部需求包括投资需求和消费需求两个方面。扩大内需，就是要通过发行国债等积极财政货币政策，启动投资市场；通过信贷等经济杠杆，启动消费市场，以拉动经济增长。对我国这样一个发展中大国来说，拉动经济增长的最主要力量仍然是国内需求，这是我国经济发展的坚实基础。

我们可以用一个最浅显的故事来说明什么是扩大内需以及扩大内需的作



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

用：

小顾和小管是邻居，小顾卖衣服，小管卖电脑。小管没有新衣服了，于是用钱买小顾的衣服；小顾电脑需要换新的，于是花钱买了小管的电脑。小顾收了小管的钱，把钱投资进货了；小管收了小顾的钱，投资扩大规模了。后来，两人都有钱了，小顾又投资开了小餐馆，小管投资开了一个水果店。于是，两人又到对方那里去花钱，这样钱兜兜转转又回到了自己的手中，并且还为国家税收做了贡献，内需又扩大了，生活水平也提高了，国家也得利了。但假如在这其中，小顾看不上小管的电脑，非要买进口的苹果、惠普，或者小管看不上小顾的衣服，非要买进口的香奈儿、阿玛尼，那就不是扩大内需，而是给老外送钱，是扩大进口了。

说到底，扩大内需就是国家内部，你拿钱给我，我拿钱给你，换着买东西。这样产生税收，产生 GDP。

从这个角度讲，消费的确就是爱国。因为储蓄虽然会增加个人财富，对个人来说可能是件好事，但对整个国民经济发展来说却未必是件好事。所以，在资源没有得到充分运用，经济没有达到潜在产出的情况下，只有社会每个成员都尽可能多地消费，整个经济才能走出低谷，迈向更加充分就业、经济繁荣的阶段。而我们个人，也可以获得更多的享受，不信我们可以看一个老生常谈的故事：

有一个中国老太太和一个美国老太太，中国老太太攒了一辈子的钱，到了临死前攒够了买新房的钱，才住上了新房，但是辛辛苦苦一辈子，最后只住了几天就死了。而美国老太太则先贷款，住进了新房，然后一点一点地进行偿还，到她死的时候，贷款刚好还完，而她也因此享受了一辈子的新房。

在同样的环境下，只不过是稍稍改变了消费模式，美国老太太就住了一辈子的新房，而中国老太太却在临死前才圆了自己的住房梦，相对于现在的超前消费、透支消费的理念，中国老太太的攒钱消费理念就显得有些过时了。

但有一利就必会有一害，超前消费、高负债消费模式虽然能够让人提早获得消费品，但是其中也蕴涵了不容忽视的高风险因素。美国爆发次贷危机

第二章 看准趋势赚大钱 ——宏观经济中的经济学

的深层次原因就在于“超前消费”“寅吃卯粮”，透支了经济发展的潜力，并最终导致作为世界上最强大的经济体的美国，作为世界金融中心的华尔街，到处是一片人心惶惶、风声鹤唳的可怜景象。

这个时候的消费就真的算不上是爱国了。

总之，若内需不足，商品卖不出去，企业经营状况必然恶化，我们就有可能面临失业或降薪的风险，就会导致经济持续低迷。这个时候，就需要我们进行消费来带动经济的增长。但提倡消费，并不是提倡盲目消费，更不是提倡浪费，而是应该进行符合中国居民消费习惯和观念的消费。

作为普通老百姓，我们要知道“滞后消费”或“超前消费”，都不是科学的消费观，唯有坚持“适度消费”原则，使消费水平的增长和社会再生产提供的条件及其发展的客观要求以及个人的财务状况相符合，才能为国家做贡献，才能提高自己的生活水平，才能获得幸福。

教你赚钱的经济学：

刺激国内消费是必须的，作为个人，为国家做贡献也是必须的。但是消费的时候，一定要注意实际的经济状况以及自己的财务状况，保证适度消费，别让滞后消费拉住了你奔向幸福生活的脚步，也别让超前消费冲昏了你的头脑，这样消费才是最合理的。

市场经济：消费者与商家的双赢

有人说2010年最火的两个团，一个是韩寒的《独唱团》，另一个就是团购。作为市场经济下的一个新的经济增长点，团购又一次让我们看到了消费者与商家的双赢。

团购（group purchase）就是团体购物，指认识或不认识的消费者联合起来，加大与商家的谈判能力，以求得最优价格的一种购物方式。

团购作为一种新兴的电子商务模式，通过消费者自行组团、专业团购网



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

站、商家组织团购等形式，提升用户与商家的议价能力，并极大程度地获得商品让利，引起消费者及业内厂商，甚至是资本市场的关注。

团购商品价格更为优惠、购买方式便捷以及诱人的折扣，吸引了越来越多消费者如潮涌般加入网络团购的队伍，呈现出万人抢购的壮观场面。

不仅如此，团购也为商家提供了一个展示产品、拓展市场的平台，也受到商家的欢迎。参加网络团购的商家纷纷表示，优惠4、5折，他们宁愿少挣，有的甚至赔本赚吆喝，但却乐此不疲。

生活中，人们每天都在与市场接触，是市场这只无形的手将人们日常生活中的经济活动组织起来。从经济学角度讲，上述团购现象以及消费者和商家双赢现象的出现体现的正是“市场是组织经济活动的一种有效方法”这一重要的经济学原理。

那么，市场在经济活动中究竟起着怎样的作用，有着怎样的神奇魔力呢？

市场是一只调节经济的“无形的手”，它通过价格机制、竞争机制、供求机制等方式来调节经济活动，指引个体决策者作出正确的经济决策，从而实现资源的优化配置。并且，市场还会在实现资源优化配置的同时，增加社会整体利益。

而市场在资源配置中起主导作用和基础作用的经济模式就是市场经济。市场经济是一种经济制度。

为了更深入地理解这一重要的经济概念，我们可以先来看一个平价眼镜超市的例子。

眼镜行业曾经是个非常赚钱的行业，甚至曾经被媒体列为十大暴利行业之一。但是，随着市场经济的发展，眼镜企业越来越多，眼镜零售行业的竞争越来越激烈，其发展开始面临重重阻碍。

为了吸引更多的顾客，促进销售，眼镜生产企业不得不改变传统的高价经营模式，开始想尽一切办法降低生产成本。此外，通过“平价眼镜超市”的销售模式来减少当时繁多的销售渠道。同时，更加注重眼镜的加工和服务质量。

通过这一系列的动作，眼镜生产企业使顾客得到了更多的实惠。顾客更加愿意购买这些眼镜企业生产的眼镜，眼镜企业也因此成功地实现了自身利

第二章 看准趋势赚大钱 ——宏观经济中的经济学

益的最大化。

平价眼镜超市的低价经营策略，正是市场这只“看不见的手”指引和促进的结果，那么市场为什么能够对经济产生如此巨大的影响呢？

在市场经济体制中，商品生产者根据利润最大化原则自主选择生产和销售何种商品，而消费者则根据效用最大化原则自主选择购买何种商品。在这其中，市场就开始起作用了，它可以根据价格的变动，让消费者进行选择，从而促使商品生产者展开激烈的竞争，优胜劣汰，进而实现引导资源向最具效率的方面配置。

在理解了市场在市场经济中的重要作用后，无论是消费者还是产品生产者，经济活动都变得有章可循。

作为普通消费者，市场经济原理告诉我们，物美价廉在生活中随处可见。我们不能片面地认为“便宜没好货，好货不便宜”，而是应该具体问题具体分析，在琳琅满目的商品中选择最实惠的商品，这样才不会错过市场经济带给自己的好处，合理花费自己的每一分钱。

作为生产者，明白市场经济的原理之后，应该努力降低生产成本，提高产品质量，进而不断降低产品价格，向消费者提供最物美价廉的产品，在不断让利于消费者的同时，实现自身利益的最大化。

总之，只要在市场经济的指导下，对各自的利益作出理性的考虑和选择，就会带来满意的市场结果，实现社会整体利益的最大化和国家的经济繁荣以及个人最优厚的价值回报。

教你赚钱的经济学：

市场可以调节资源配置，市场经济可以让消费者和商家实现双赢。所以，无论是作为消费者还是作为商品生产者，我们都应该懂得一点市场经济的原理和知识。这样，才能在市场竞争中占据有利地位。



商品倾销：只卖 2.99 美元的国产登山鞋

一个在美国的中国留学生讲述的发生在自己身上的一件事，你可能会很感兴趣：

我喜欢做些运动，也喜欢爬山。大约是在 2004 年，我在国内买了几双登山鞋，其中最便宜的是耐克牌的一双登山鞋，当时的价格是 89.95 美元。就在前几天，在美国我去沃尔玛进行圣诞采购时发现，沃尔玛正在卖一款国内生产的登山鞋，令人吃惊的是价格只有 2.99 美元。而且买第二双的时候还给半价优惠。换句话说就是，在美国买两双国内生产的登山鞋只要 3.49 美元。也就是说包括运费、关税在内每双只要十几元人民币。

对此我非常奇怪，也非常震惊，于是打电话给国内的朋友，我问他：“在国内你能花十几元人民币买到一双登山鞋吗？”这位朋友对我说：“都什么时代了，在国内哪还有十几元的鞋？你还要买登山鞋，三百多块买的还是烂牌子，好一点的都要一千多块。”可事实是我的确在美国买到了十几元的登山鞋。

有些人觉得很好奇，出口到别的国家售价竟然比国内还便宜，莫非这是倾销？

倾销？什么是倾销？说到商品倾销，你可能了解得不是很清楚，但是中国绝大部分外贸型的企业可一点都不陌生，甚至他们可能是深有感触，因为这些外贸型企业隔三差五就会被一些国家指控倾销，然后要求对它们进行反倾销的立案调查。那么什么是商品倾销呢？

商品倾销就是厂商以低于商品成本的极其低廉的价格在某一地区销售商品，以达到消灭竞争对手、垄断整个市场的目的。倾销被视为一种不正当的竞争手段，为 WTO 所禁止，因此，反倾销也成为各国保护本国市场，扶持本国企业强有力的借口和理由。

第二章 看准趋势赚大钱 ——宏观经济中的经济学

2009年美国钢铁公司及北美钢铁工人联合会要求美国政府向中国进口钢管征税以抵消其低于市场价格的影响。2010年4月22日，美国商务部宣布，把中国输美的无缝碳钢管和合金钢管的惩罚性关税税率设置在32%—98%之间。美国商务部定于2010年9月份作出最终裁定。

不仅仅是钢铁产业，中国生产的很多产品，比如纺织品、打火机等都有被国外指控倾销的经历。实质上，外国对中国征收反倾销税不过是为了支持本国企业，保护本国市场所采取的一个手段罢了。

可能有些人不明白了，那为什么有些商品在外国卖的那么便宜，甚至远远低于国内市场的价格呢？为了解决这一问题，我们还是回到文章的开头，那双2.99美元的登山鞋上。

其实这一点都不奇怪。我们知道在一个产品由原料变成商品的过程中，生产只是其中的一个环节，还有其他的许多环节，其中流通环节就很重要，甚至毫不夸张地说国内登山鞋的价格主要就贵在运输环节了。

一般来说，中国商品的运输都是铁路运输，要想申请一个车皮的指标，根据各地不同的情况，除运输费用之外的额外费用大约在5000—50000元人民币之间。而且中国的高速公路收费不菲，这也会将运输成本提高很多。有人计算过，如果开车从广州出发到北京，仅仅是高速公路的过路费就高达1400元。一位常年从广州送货到北京的司机说，每次往返，大约有7000元的额外费用。

众所周知，这笔费用最终是一定要摊在商品上，也就是每双登山鞋上的。并且运输费只是其中的一项费用，除此之外，还有其他林林总总各种费用，比如进场费、摊位费，等等。并且，各级代理商“雁过拔毛”，要从营业额里扣取一定比例的利润和回扣，这些成本都要转嫁到消费者头上，这样一双登山鞋的成本就大大提高了，登山鞋的价格自然贵得离谱。

这一现象背后也能看到我国长期以来出口导向政策的推手作用，即生产是为了出口，而不是为消费服务。以iPhone为例，代工一台在美国售价为499美元的iPhone，代工企业获得大约4美元，其中还包括工人的工资和摊销固定资产投入等。出口退税从某种意义上来说，是依然贫困的中国为欧美发达国家提供补助，维持着他们的高消费水平。

此外，过高的税负也是一个绕不过的因素。尽管加入WTO后，我国多次



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

降低关税，关税总水平已与发达国家相当，但国内流通环节的增值税、消费税、营业税仍然偏高。所以，税收也是导致国内同类商品比国外价格高的一个重要原因。再加上国内有些商人没有信用，发了货不给钱，厂商只有通过提高价格来弥补损失。这些原因导致了国内的登山鞋反而比出口的更贵。

而在美国就不一样了，运送一个车皮的货物，从中国到美国的海运费，大概是3000多美元，折合人民币也不过是20000多元人民币。从这个价格上看，从中国到美国的运费比从广州到北京的贵不了多少，甚至还有可能会便宜。而另一方面，我国的出口导向政策的推手政策也不可忽视，即生产是为了出口，而不是为消费服务。我国推行出口退税政策，本意是为了让企业更好地做强做大，提高国际竞争力。但是这些年来随着国际市场竞争的加剧，很多外贸出口企业的利润一再被挤压，甚至不少制造企业都是不赚钱甚至贴钱在接订单，而出口退税部分就成了他们赚取微薄利润甚至挽回亏损的重要组成部分。这样，出口的价格自然会很低。

并且，发达国家的市场竞争激烈，欧洲、美国、日本品牌同场较量，许多品牌都经营了上百年甚至几百年，拥有相对固定的客户群。在这样的市场环境里，要想争取新客户，高价策略行不通，中国商品必然降价，以低价取胜。这也是同类商品国外价格更低的原因。

所以在这种情况下，中国的商品被指有倾销行为就不难理解了。

教你赚钱的经济学：

由于各种因素的作用，中国出口的产品往往价格比较低，结果，中国就成了世界上被指控倾销最多的国家。于是就有人调侃：这是一个把廉价的东西卖给别人还要挨骂的世界。

山寨经济：“摧残”民警的神奇山寨机

提到“山寨”两个字，很多人都不陌生，甚至很多年轻人都能说上一两句。所以，被山寨机“雷倒”的事也就不稀奇了，有一位民警就经历了一次



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

在我国，有许多依靠代工或模仿而赖以生存的民营中小企业，甚至他们的存在贯穿着中国改革开放之后的整个经济市场。特别是2005年后，中国电子制造行业的产业管制和技术门槛再度降低，因此，深圳及江浙的众多中小企业，以手机制造业为首，开始大范围涉足广阔的电子产品市场，出现了大批依靠模仿并加以创新而且价格低廉的产品而获利的厂商。

由此而来的山寨产品以其功能强大、设计新颖、形象亲民、更新迅速快、市场活跃等优势迅速吸引了众多消费者的眼球，填补了市场空白。

以山寨手机为例：对于消费者来说，你想你的手机具备哪些功能？摄像头、MP3、MP4、支持储存卡、触屏、蓝牙、GPRS、游戏、电子书、网络电视，这些应该差不多了吧？而山寨手机的功能只会比这些多，不会比这些少。此外，山寨机外观时尚、开发时间短、更新速度快，更重要的是它便宜，极其便宜，一部山寨版的诺基亚 N97 功能强大，但你只需几百元就能把它拿回家。北京的一位装修包工头说：“一个月的手机话费只有25块钱，花3000块钱买手机，我脑袋岂不是烧坏了？还不如直接买个山寨机，啥都能干，还便宜！”包工头尚且山寨，装修工人、打工者岂不是更需要山寨？

就这样，山寨经济以其强大的功能优势和价格优势，占据了市场的半壁江山，成为经济领域不可忽视的庞大力量。

但是，山寨产品在利用这些优势打动消费者的同时，也对行业造成了极大的冲击：如狼似虎般的“后进大王们”加剧了行业的竞争；单纯的模仿和整合，让市场准入门槛降低。其结果就是价格大战爆发，利润急剧下降，并且产品同质化严重。那么在这种情况下，山寨经济又将走向何方呢？

有人说，对待山寨经济要采用“招安”的方式。说到“招安”二字，人们往往首先想到的是梁山好汉宋江。宋江本可以带领弟兄们把山寨之路进行到底，但为了洗白自己和兄弟们的身份，成为可以光宗耀祖的朝廷大臣，他最终还是媚着笑虔诚地向当朝天子下跪了，低下了他那颗曾经热血沸腾的头颅。结果呢？他不但没有为他的兄弟们谋得锦绣前程，反倒把和他一起出生入死的弟兄们带上了死亡之路。

对山寨的“招安”其实就是让山寨产品正规化，使产品的各个零件及功能符合国家的各项规定。但是“招安”有检测费用和时间的障碍，还有正规国产手机死亡的例子，而不招安却有消费者的大力支持和市场需求，还有“船小好掉头”的优势，所以，很多山寨老板都明确表示：“我们不愿意被招

第二章 看准趋势赚大钱 ——宏观经济中的经济学

安，招安比不招安死得更快！我们还是宁愿多活一段时间。”

可能有人要说，既然招安不行，那就剿灭吧。可事实上，尽管山寨产品的出现给市场规范和行业监管带来了一定麻烦，但它也符合很多消费者的需求，而且在山寨现象背后，是一条完整的产业链，如果一棍子打死，将引发诸多经济、社会问题。所以，单纯的剿灭也不合适。

至于山寨经济何去何从，是接受招安成为主流，还是消亡，我们不得而知，但是我们可以预见的是，摆在他们面前的路肯定是崎岖坎坷的。而对于整个经济市场来说，山寨经济是一个复杂的改革开放现象，一定要慎重对待，在保护民族产业的前提下，应尽快使山寨产品步入正途。

教你赚钱的经济学：

对于我们普通老百姓来说，在看到山寨产品带来的好处的同时，也要注意到山寨产品的不足，比如质量无法保证、抄袭严重、侵权问题严重、功能全而不精、配件安全系数不高、售后服务无法保证等。然后进行综合比较、分析，对于买与不买山寨产品，作出符合自己利益的选择。

第三章

谁拿走了你的钱

——财政中的经济学

你没花钱，钱怎么还少了？你没钱，但你却仍旧可以投资创业，这是怎么回事？利率、利息、贷款、高利贷、货币的时间价值……这些看似和老百姓不沾边的财政术语，却无时无刻不在左右着你的经济状况，左右着你的投资理财，决定着你赚钱与否。所以，如果你想要赚大钱，那你一定要了解一下这些财政中的经济学。



章三第

新拿法丁利油封

——枫娘中油益学

封油，封油封丁心五公志封，封其志封
，率味？事回公志景封，业盼资封以可日利味
封……直付同相油市封，封修高，修资，息味
示相天味，斯朱如枫油重古不找百多味如香些
资封油利香古式，张封系登油利香古式奇不味
要慰心果味，以祝。否已封赢利香宝失，枫野
益油中如枫些封不一输丁要宝一利味，封大瓶
。学系

利率：一个国家的财富生命线

利率也叫利息率，常用百分比表示，它是一定时期内利息量与本金的比率。一般来说，利率根据计量的期限标准不同，分为年利率、月利率、日利率几种。利率的计算公式为：利息率 = 利息量 / 本金 / 时间 × 100%。利率就其表现形式来说，是指一定时期内利息额同借贷资本总额的比率。换言之，利率是单位货币在单位时间内的利息水平，它体现的是利息的多少。利率通常是由各个国家的中央银行控制的，如美国利率由联邦储备委员会控制，而中国利率由中国人民银行监督与管理。

利率是经济学中的一个重要金融变量，差不多所有的金融现象、金融资产与利率之间都存在着或多或少的联系。所以，各国政府都在频繁地运用利率杠杆来实施宏观调控：当经济过热、通货膨胀上升时，央行就会提高利率、收紧信贷、减少货币供应抑制经济的过热发展；而经济低迷和通货紧缩出现时，便会把利率适当地调低、扩大货币供应，刺激经济发展。可以讲，利率政策已成为各国中央银行调控货币流通量与稳定经济的主要手段，成为一个国家的财富生命线。

利率的高低，决定着一定数量的借贷资本在一定时期内获得利息的多少。影响利率的因素，主要有资本的边际生产力和资本的供求关系、承诺交付货币的时间长度以及所承担风险的程度等。随着西方主要资本主义国家进入国家垄断资本主义阶段，利率政策成为西方宏观货币政策调控的主要措施。而在我国，中国人民银行也就是央行也在不断地通过调整利率来调控经济，让这条财富生命线为我国经济的安全保驾护航。

那么，决定和影响我国现阶段利率的主要因素有哪些呢？

1. 利润率的平均水平

根据马克思剩余价值理论，在我国的社会主义市场经济中，利息仍然是平均利润的一部分，所以利息率也由平均利润来决定。

2. 资金的供求状况

公平开放的市场竞争机制中，当平均利润率不变时，利息率的变动要取



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

决于平均利润在利息与企业利润之间的分配比例，而这一比例的确定又取决于借贷资本供求双方的竞争。

通常情况下，当借贷资本供过于求时，供求双方的竞争结果将促进利率降低，反之则升高。由于我国金融市场上的商品的“价格”——利率，同样受供求规律的制约，所以借贷资金的供求状况仍然是决定利率水平高低的关键性因素。

3. 物价变动的幅度

随着经济的发展，物价的上涨不可避免，但是人们普遍关心的问题是怎样使自己手上的货币不贬值，或贬值后如何取得补偿。这就要求从事经营货币资金的银行必须以吸收居民存款的名义提高利率，以适应物价上涨的幅度。只有这样才能保证银行吸收到足够多的存款用于借贷，同时维持经济总体水平稳定发展。所以说，名义利率水平与物价水平是同步发展的关系，而物价变动的幅度牵动着名义利率水平的变化。

4. 政策性因素

从新中国成立到现在，我国的利率基本上属于管制型利率，它由国务院统一制定，由中国人民银行统一管理，带有强烈的行政色彩。

5. 国际经济环境

随着我国出口贸易的迅速发展以及中国加入 WTO，我国经济的对外开放程度不断提高，国际金融市场利率水平的变动对我国利率水平的影响也将越来越大，因此，在研究国内利润问题时，还要参考国际上的利率水平。

总之，利率是世界各国经济管理部门十分重视的一项宏观调控手段，是一个国家的财富生命线。所以，我们如果想要在经济活动中有所作为，一定要注意利率的变化，然后决定自己的经济活动，这样才能抓住财富的命脉，为自己赚大钱。

教你赚钱的经济学：

利率的重要地位，决定了它与我们每一个人的切身利益息息相关，我们一定要密切关注利率的变化情况，这样才能把握住国家经济形式的变化。

第三章 谁拿走了你的钱 ——财政中的经济学

利息：银行忽悠老百姓的秘密武器

利息是资金所有者向国家借出资金而取得的报酬，即货币在向实体经济部门注入并回流时所带来的增值额。利息是生产者使用该笔资金发挥其营运职能而形成的利润的一部分。利息大致可以分为存款利息和贷款利息。在我国，利息的多少取决于本金、存期和利息率水平 3 个因素，利息的计算公式为：利息 = 本金 × 利息率 × 存款期限。

现实生活中，银行利息与百姓生活有着重要联系。2011 年以来我国市场物价持续上涨，居民消费价格指数 CPI 持续走高，各界要求央行加息的呼声此起彼伏。

2011 年 7 月 7 日，北晨网上有一篇名为《央行今起再加息抑通胀》的新闻，部分内容如下：

昨天，中国人民银行决定自 2011 年 7 月 7 日起上调金融机构人民币存贷款基准利率。金融机构一年期存贷款基准利率分别上调 0.25 个百分点，其他各档次存贷款基准利率及个人住房公积金贷款利率相应调整。

调整后，活期存款利率不变。城乡居民和单位一年期存款基准利率由原来的 3.25% 上调至 3.50%，二年期存款基准利率由原来的 4.15% 上调至 4.40%，三年期存款基准利率由原来的 4.75% 上调至 5.00%，五年期存款基准利率由原来的 5.25% 上调至 5.50%。对贷款购房者至关重要的五年期以上贷款基准利率由原来的 6.8% 上调至 7.05%，突破“7”的历史高位。个人住房公积金贷款利率也相应调整，5 年期（含）以下由原来的 4.2% 上调至 4.45%，5 年期以上由原来的 4.7% 上调至 4.90%。

这也是央行在 2011 年的第三次加息。那么，如此频繁的加息是不是更加保证了储户的利益，为储户的资金增值呢？

我们先来看一下下面的一组数据：



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

2011年1月份，居民消费价格总水平同比上涨4.9%。其中，城市上涨4.8%，农村上涨5.2%；

2011年2月份，居民消费价格同比上涨4.9%，涨幅与1月份持平。其中，城市上涨4.8%，农村上涨5.5%；

2011年3月份，居民消费价格同比上涨5.4%。其中，城市上涨5.2%，农村上涨5.9%；

2011年4月份，居民消费价格指数同比上涨5.3%。通货膨胀压力依然很大；

2011年5月份，居民消费价格指数同比增长5.5%，环比上涨0.1%；

2011年6月份，居民消费价格指数创三年新高，同比增长6.4%；

2011年7月份，居民消费价格总水平同比上涨6.5%；

2011年8月份，居民消费价格总水平同比上涨6.2%；

.....

通过这组数据，再对照银行的存款利息，我们就可以发现虽然央行一直在加息，但是加息的幅度却远远比不上飞速奔跑的物价指数，实际上居民在银行的存款仍然处于“负利率”阶段。

面对负利率时代的来临，将钱放在银行里已不合时宜。对于普通居民来说，需要拓宽理财思路，选择最适合自己的理财计划，让“钱生钱”。负利率将会对人们的理财生活产生重大影响。以货币形式存在的财富如现金、银行存款、债券等，其实际价值将会降低，而以实物形式存在的财富如不动产、贵金属、珠宝、艺术品等，将可能因为通货膨胀的因素而获得价格的快速上升。因此，我们必须积极地调整理财思路，通过行之有效的投资手段来抗击负利率。

1. 抵御负利率的手段有很多，首先是进行投资

可以投资基金、股票、房产等，还可以购买黄金、珠宝、收藏品等。当然，我们必须以理性的头脑和积极的心态来进行投资，不要只看到收益，而忽视风险的存在。

2. 除了投资之外，还要开源节流，做好规划

首先就是精打细算。在物价不断上涨的今天，如何用好每一分收入显得尤为重要。每月收入多少、开支多少、节余多少等，都应该做到心中有数，

第三章 谁拿走了你的钱 ——财政中的经济学

并在此基础上分清哪些是必要的开支、哪些是次要的、哪些是无关紧要的或可以延迟开支的。只有在对自己当前的财务状况明白清楚的情况下，才能做到有的放矢。

3. 其次是广开财源，不要轻易、盲目跳槽

在条件允许的情况下找一些兼职，与此同时也要不断地提升自我，增强职场与市场竞争力。

4. 最后就是要做好家庭的风险管理

更具体来说，就是将家庭的年收入进行财务分配，拿出其中的一部分来进行风险管理。而提及风险，就必然要提到保险，保险的保障功能可以使人自身和已有财产得到充分保护，当发生事故的家庭面临资产入不敷出的窘境时，保险金的支付可以弥补缺口，从而降低意外收支失衡对家庭产生的冲击。从这一点来说该买的保险还是要买，不能因为省钱而有所忽视。

总之，你必须行动，不能把钱存进银行里“赔钱”，更不能坐等资产缩水。其实，负利率不可怕，最可怕的是你面对负利率却无动于衷。

教你赚钱的经济学：

利息可以吸引老百姓储蓄，但当“存钱”不但挣不到钱，反而还会赔钱的时候，就必须通过各种方式减少财富的缩水。

贷款：造就富翁的财富摇篮

2011年9月14日，恩施新闻网上有一篇名为《大学生村官的创业梦》的文章，文章内容如下：

9月12日早晨，咸丰县小村乡小村村大学生村官彭旭君起了个大早。当天，他创办的“快乐土鸡”专业合作社计划在县城设点销售“快乐土鸡”，他得赶往县城和签约老板面谈。

临走，村党支部书记王灯亮塞给他两个煮熟的土鸡蛋：“你辛苦了几个



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

月，等的就是这一天，把鸡卖了，老百姓过年会请你吃‘泡汤’！”
“是小村人的质朴和热情，坚定了我在农村创业的信念。”谈起理想，这位25岁的年轻人说。

去年8月，毕业于海南大学工商管理专业的重庆籍青年彭旭君，被选聘到咸丰县小村乡小村村任大学生村官。怀着美好的创业梦想，刚领到第一个月工资，彭旭君就到重庆酉阳考察，并确定了养殖北方柴鸡创业方向。当年，他自筹资金从山东购回种蛋，并买了一台孵化器，成功孵化了1000余只鸡。他发动几户村民一起养殖，几个月后，1000余只鸡全部上市，赚了1万多元。

一年多时间过去了，彭旭君的“快乐土鸡”养殖场不断发展壮大。今年4月，他创办了“快乐土鸡”养殖专业合作社，社员达到19户。目前，19户社员的1万余只鸡即将大量上市，合作社打算全部回收，统一销售。“快乐土鸡”这种销售模式，引起了县城一家长期做土鸡生意老板的兴趣，彭旭君很快与对方达成了设点销售的协议。

谈及今后的发展，彭旭君充满信心：“团县委帮我争取了5万元的创业贷款，这是我发展‘快乐土鸡’项目的及时雨，我有信心把这个能让百姓致富的项目进一步发展壮大！”

哦，原来是贷款帮了他的大忙！时下，通过贷款创业继而成为富翁的人很多。如果你现在手头并不宽裕，而你还想开创自己的事业，成就一段财富传奇，那你不妨好好了解一下这种方式。

“贷款”这个词其实很多人都不陌生，贷款买房、买车、贷款创业，甚至很多人还和这个词有着或多或少的联系。那么什么是贷款呢？严格意义上的贷款指的是以偿还为条件，并按借用的数量和时间支付一定的利息的一种使用信贷资金方式。通俗点说，贷款就是当你的资金出现问题时，你以自己的财产作为抵押向别人借钱的一种融资方式。

为了金融安全，贷款作为一种融资的方式，在实行的时候也会有许多必须要执行的程序和条件限制，每个银行的贷款规定或许会有些微不同，但是在中国境内贷款一般都需要满足银行在以下6个方面所作出的规定：

1. 贷款对象

考虑到偿还能力和金融安全，在我国，只有年满18周岁并且不超过60

第三章 谁拿走了你的钱 ——财政中的经济学

周岁的具有完全民事行为能力的中国公民才具有贷款的资格。

2. 担保方式

以银行认可的抵押、质押、第三方保证或信用的方式。我们举个例子来说明这三者之间的区别：

小孟想创业，但是手头资金不足。于是，小孟想到了向银行贷款。假使小孟现在有一个房子，那么他就可以在抵押和质押这两种形式中选择一种作为自己的担保方式。

如果小孟选择抵押担保，那么在这个房子成为担保物之后，小孟继续拥有对这个房子的使用权、占有权。也就是说，小孟在用房子作抵押担保贷到款之后，既可以拿到钱，又可以继续住在这个房子里。但是这样也有一个弊端，抵押贷款额度低。假如小孟这个房子的价值是150万，那么小孟最多能拿到105万的贷款。

如果105万资金不够小孟创业的话，那他还可以选择作质押担保。质押可以从银行贷到更多的钱，但是有一个前提，那就是小孟如果选择用房子质押担保的话，他就失去了对于房子的使用权，必须把房子移交给银行占有。通过质押的方式小孟可以用150万的房子作质押贷135万左右资金额度。

还有一种情况，那就是小孟没有房子，却又急需贷款。这个时候，小孟就可以采取第三方保证的形式贷款，也就是找第三方作为担保人。但是，如果将来小孟不能履行还款义务，那银行就会追究担保人的连带责任了。

3. 贷款额度

贷款一般来讲都需要借款人提供抵押担保。借款人在贷款的时候需要向银行提供认可的质押、抵押、第三方保证或具有一定的信用资格。所以，贷款额度也就取决于借款人所能拿出的质押物、抵押物和担保的价值。

银行会核定借款人相应的质押额度、抵押额度、保证额度或信用额度。其中，质押额度不超过借款人提供的质押权利凭证票面价值的90%；抵押额度不超过抵押物评估价值的70%；信用额度和保证额度根据借款人的信用等级确定。

4. 贷款期限

抵押贷款也不是无限期的，目前我国抵押贷款的有效期限最长为5年；信



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

用额度和保证额度的有效期为2年。额度有效期自借款合同生效之日起计算。借款人同时申请质押额度、抵押额度、保证额度或信用额度中两种以上额度的，银行按照期限最短的额度核定借款人个人消费额度贷款的额度有效期。额度有效期截止后不允许继续支用剩余额度。

5. 贷款利率

利率是国家对经济宏观调控的一个重要手段，是在一定时间段内某个区间上下浮动的，所以贷款利率要按照一定时期的利率政策来计算。

6. 需要提供的申请材料

贷款时，银行还会要求借款人填一些申请材料、出示一些证明、提供一些资料等。借款人去银行贷款的时候一定要注意自己的证件手续是否齐全。另外，现在贷款还必须注意个人的信用记录，贷款人一定要在这些事情上做好准备，别让这些看似很小的问题影响了贷款。

如果以上这些条件都满足了，你就可以申请贷款，开始自己的财富之旅了。

通过贷款，个人和机构就可以把未来的钱花在今天，这些贷来的款项可以帮助个人解决目前急需资金的问题，也可以解决企业的当务之急成为造就富翁的摇篮。同时，贷款对于市场的货币流通也有积极的意义，但是贷款也可能会催生出许多金融问题。总而言之，贷款作为一种金融手段，对于个人、集体和国家都具有重要的影响。

教你赚钱的经济学：

如果眼下有一个好的投资项目，但是你手头的流动资金又不够的话，那么你就可以考虑申请贷款，这样你就能让自己抓住投资的好机会，取得更大的利益。

货币的时间价值：明天的100元还是今天的100元吗

随着投资理财热，小贾也想用自己辛苦攒下的钱做点投资，让钱升值。

第三章 谁拿走了你的钱

——财政中的经济学

经过自己的考察和理财师的建议，小贾决定投资期货。但正当他想要投资的时候，一个亲戚的朋友急需用钱。这个亲戚找到小贾，告诉他如果能把这笔钱借给他的这个朋友，那么这个朋友用房子做抵押，5年以后，会给他14万元的利息。小贾有点犹豫了：如果现在投资，理财师和他自己算出来的预期收益是10万元，把钱拿出去生利息可以直接获利14万元。很多亲戚都劝小贾等几年再投资，毕竟14万元多于10万元，并且没有风险。

可是，经过仔细计算，小贾发现现在投资要比让钱生利息合算。因为，学过经济的他知道，在考虑投资收益的时候，还应该将货币时间价值也考虑进去。小贾是这样思考的：如果现在投资获得10万元，那么这10万元又可以进行新的投资，假如当时社会平均获利率是10%，那么 $10 \times (1 + 10\%) \times (1 + 10\%) \times (1 + 10\%) \times (1 + 10\%) = 16.1$ ，也就是说，5年后10万元可变成16.1万元。并且，现在通货膨胀严重，今天的100块钱可以买的东西，物价上涨以后可能再也买不来了。如果把钱存起来，虽然本金没变，但是通货膨胀购买力下降带来的损失将远远多于利息。由此看来，还是现在进行投资比较划算。所以，小贾果断地把钱投了进去。

在没有考虑时间价值的时候，小贾进行投资的确没有把钱借给别人然后坐收利息合算，在考虑了货币时间价值后，孰优孰劣不言自明。

我们这里所说的货币的时间价值，就是指货币用于投资并经历一定时间后会增值，其中增值的那部分即为货币的时间价值。换句话说，货币的时间价值就是货币经过一定时间的投资和再投资后所增加的价值。我们说明天的100元和今天的100元钱的潜在经济价值是不相等的，这是因为投资是要求报酬的，如果把今天的这100元钱科学、理性地用于投资，那么所获得的收益是会产生大于存在银行存款的利息的。

在生活中，我们经常会遇到一些涉及货币的时间价值的问题，比如，一位雇员在退休的时候，他是选择在退休当日一次性收取100万元现金，还是选择从退休日起每年分期收取；要结婚的小夫妇是选择一次性花100万买一幢现房，还是花95万买一年以后才能住进的期房……

生活中，人人都会考虑到要使自己的资产保值或增值，为自己创造财富，这就使得人们采取各种各样的措施，通过各种不同的途径来达到货币保值增值的目的。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

通常情况下，利用货币的时间价值，个人可以实现财富的增长，尤其是现在二十几岁的年轻人，可以说正是财富积累的好时光，如果从二十几岁就开始投资理财，那么几十年后，经过时间的发酵，你现在 100 元钱的资金价值肯定远远大于几十年后的 100 元钱的值。

所以，无论是投资，还是理财，我们都要考虑到并且要有效地利用货币的时间价值帮助我们赚钱。但这并不是说早投资一定比晚投资好，我们在利用货币时间价值的时候一定要注意以下 5 点，然后经过综合分析以后，再决定是今天还是明天进行投资。

(1) 时间价值产生于资金运作中，也就是说只有运作着的资金才能产生时间价值，凡处于停顿状态的资金不会产生时间价值，因此应尽量减少资金的停顿时间和数量，尽量让资金运转起来。

(2) 时间价值产生于生产领域和流通领域，消费领域不产生时间价值，因此，如果想利用时间价值为自己积累财富应将更多的资金或资源投入生产领域和流通领域而非消费领域。

(3) 时间价值的大小取决于资金周转速度的快慢，时间价值与资金周转速度成正比，因此应采取各种有效措施加速资金周转，提高资金使用效率。

(4) 不同时点单位货币的价值不等，不能简单地将不同时点的资金进行直接比较，而应将它们换算到同一时点后再进行比较。

(5) 货币时间价值是在没有风险和没有通货膨胀条件下的社会平均资金利润率，如果社会上存在风险和通货膨胀，还需将它们考虑进去。

总之，货币的时间价值是一个奇妙的问题，研究货币的时间价值，合理的引导利用货币的时间价值，将有助于个人财富的积累。

教你赚钱的经济学：

货币的时间价值在金融学上是一个重要的概念，它对个人投资理财也有着重大的影响。所以，凡是进行经济决策时，我们都一定要考虑到货币时间价值的影响，然后综合考虑，作出科学决策。

第三章 谁拿走了你的钱 ——财政中的经济学

高利贷：存在于民间的疯狂借贷

2011年9月19日，中国新闻网一篇名为《温州民间借贷疯狂，高利贷或导致多米诺效应》的文章，引起了大家的热议。这篇文章得以出现，还得从几宗失踪案谈起：

2011年4月份，位于温州市机场大道618号的“江南皮革厂”老板黄鹤突然“不知所踪”。

2011年8月底，位于温州市炬园西路130号的“耐当劳鞋材厂”同样毫无征兆突然停工，原因也一样：老板失踪。

2011年9月初，温州市龙湾区“百乐家电”女老板也玩起了失踪。
……

截至这篇文章发布之前，温州已经发生至少16起这样的老板“失踪案”了。他们姓名不同，行业不同，但是他们有一个共同点，那就是都和高利贷有关。

温州人很精明，凡是能赚钱的行业，他们都不会放过。而高利贷带来的利润更是让人眼红。温州市市场营销协会副会长、温州市诚鼎房地产营销咨询有限公司董事长徐良溪介绍说：“假如放出去100万，按照月息5分来算，一个月利息就是5万，一年下来就是60万。这样的来钱方式，比一般做实业要快得多，高得多！”

对于一个这样的暴利发财手段，聪明的温州人当然不会放过。据中国人民银行温州中心支行7月21日发布的《温州民间借贷市场报告》显示，在温州大约89%的家庭、个人和59%的企业参与了民间借贷。

“温州炒房团”全国闻名，这些炒房的人将手中巨量资金投入某地，一次性购置大量房产，然后等升值后再借机抛售，这样他们就可以从中获得巨大的收益。如今，他们又把这种手段用在了“炒钱”上。

但是“高利贷”这种炒钱的方法，却并不是万无一失。民间借贷主要分为借款人、放款人和担保公司（或担保人）三部分。一般情况下，都是担保公司或担保人将一些人手里的钱组织起来，再统一放出去。但是，值得注意



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

的是，担保人身份并非一成不变，借款人、放款人随时都可能变身“担保人”。这样，最终结成一张密密麻麻的“借贷——放贷”网。一旦某个环节出问题，很可能就会导致“多米诺”效应，连环受害，最后倒霉的终将是实体经济。

如今，温州民间的高利贷已经达到疯狂的地步，很多企业可能刚开始是3个月的短期贷款，到期还不上，就会续期，到了第二次约定期后，可能还是还不上，到头来企业老板只能“跑路”了，于是，才有了那些“失踪案”。

其实，对于高利贷，我们每个人都或多或少地听说过。甚至还有一些人深受其害，谈“高利贷”而色变。那么，高利贷究竟是一种什么样的神秘贷款呢？

高利贷，又叫地下钱庄或大耳窿，是指急需用钱的借款人为了及时筹集资金而向资金所有者也就是放债人借钱，并需按照借条的要求在规定的日期内偿还高额利息和本金的违法贷款。在我国，按照《民法通则》的规定，只要放贷人的利息高于银行同期贷款利息4倍就属于高利贷。

据统计，高利贷在世界各国普遍存在，但在中国旧社会尤为盛行，其中最为常见的是“驴打滚”的利滚利。这就是说，如果借款人超过一月不能还款，就按照一种严重不合理的复利方式计算应还款额：利转为本，本利翻转，像雪球一样越滚越大。

此外，城市中的“地下钱庄”也是高利贷的一种形式。这些地下钱庄通常具有黑帮背景，在黑帮的控制下，以暴力手段逼迫欠债人本人或其亲朋好友归还到期本金和利息。

新中国成立之初，我国实行的高度集中的计划经济体制一度狠狠地打击了高利贷行为。但是，随着市场经济的发展，城乡许多地方的高利贷又死灰复燃，甚至有愈演愈烈的趋势。

在农村，由于经济条件落后、资金匮乏，农民在遇到天灾人祸以后，农村信用社往往无法及时地对其予以援助，甚至还会因各种原因而拒绝提供资金，所以，农民不得已只能求助于高利贷；而城里，虽然有银行等各种金融机构，可是由于贷款困难、麻烦等原因，使得急需用钱或急需投资的城市居民也只能向高利贷放贷人伸出“求救”之手。可以说，城市中的现代银行也没有发挥出“高利贷的掘墓人”的重要作用。并且，高度囤积的民间资本，

第三章 谁拿走了你的钱 ——财政中的经济学

对应少得可怜的投资渠道，势必会助长“高利贷经济”的气焰。

高利贷是“现代社会的罂粟花”，一些非法的高利贷放贷组织和个人追求利益最大化，规定了非常高的贷款利率，往往使借款人在借款期限之内无法偿还贷款，被逼迫到了妻离子散、亡命天涯，甚至跳楼自杀的悲惨境地。此外，高利贷对地方金融机构吸收存款与发放贷款也造成很大压力，并且在一定程度上造成对银行信贷的冲击。并且，由于我国还没有这方面相关的法律法规，高利贷带有强烈的主观随意性，因而对正常的金融秩序也会构成极大的威胁。

教你赚钱的经济学：

对于普通老百姓来说，最好远离高利贷，及早做好投资理财规划，储备资金，别等遇到突发事故时才茫然失措，病急乱投医。对于手有余钱的人来说，最好进行投资，不要用于民间借贷，这样才能保证资金安全和合法增值。

流动性过剩：为什么钱也会嫌多

通俗地说，流动性过剩就是钱太多了，乍一听，挺好，钱多了还不好啊？但是事实并非如此。俗话说，物极必反，钱也一样，虽说是个好东西，但太多了，也会对经济造成一些不好的影响。比如说现在市场上只有值 20 万元的东西，按道理国家只要发行 20 万元的钞票就够了，但现在因为种种原因市场上有 40 万元的钞票，如果大家用这 40 万元钱进行消费，那么原本卖 1 元的东西就卖 2 元了。如果有存款的话，以前 10 元钱能买到的东西现在要 20 元才能买到。

提起 2008 年的全球性金融危机，大家都知道，但是很少有人知道这场危机的源头，其实就是流动性过剩。

2008 年的金融危机源于美国的次贷危机。次贷就是次级住房抵押贷款，它始于 20 世纪 80 年代，到 21 世纪初获得飞速发展。2001 年新经济泡沫破裂



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

和2001年9·11事件后，美国实行了宽松的货币政策，从2000—2004年，短短的4年之间连续25次降息，联邦基金利率从6.5%一路降到1%，并从2003年6月26日开始，持续了1年多的时间。这样，长期的低利率政策就直接导致了流动性过剩。而流动性过剩又造成了美国房地产行业的持续虚假繁荣，刺激了次级住房抵押贷款市场的过度竞争。而这种过度竞争又存在着致命的弱点，那就是无法抵挡系统性风险的冲击。一旦利率上升或房价下跌，贷款者还不起贷款，借款人更将无法从中获益，金融机构的资金链也很容易断裂，风险随之而来，危机也就这样发生了。

流动性过剩，是影响金融稳定的核心因素，俨然已经成为经济金融体系稳健运行的隐患。其中，通货膨胀、经济过热等也都与流动性过剩有密切的关系。

1. 通货膨胀

资本市场的过度发展很可能激活处于冬眠状态的沉积货币，暂时退出流通的货币将重返流通领域去追逐商品，从而导致通货膨胀。流动性过剩是通货膨胀的前兆，从流动性过剩到通货膨胀其实只有一步之遥。20世纪80年代末，日本股票价格和不动产价格急剧上升，但物价指数却相当平稳，因而没有提高利率，紧缩银根。泡沫破裂后，日本陷入战后最严重的经济危机。

2. 经济过热

所谓经济过热，是指经济的发展速度与资源供给不成比例。当经济的发展速度高于资源的承受能力时，就会出现原材料因供给不足而出现物价的上涨。可以理解为商业投资加大导致了商品生产增多，从而使得生产商品的资源供货短缺，并带来原料资源的物价上涨，也就是生产成本的提高。这样一来，成本的提高自然也就带来物价的全面上涨。同时，在一定时期内，如果社会的需求总量不变，长时间的生产过剩，使得商品卖不出去，投资没有回报，就容易产生经济危机了。

中国经济的持续增长，使得外商投资不断加大，再加上长期以来的贸易顺差，大量资金通过各种途径进入国内，客观上加剧了中国的流动性过剩问题。而这些多余的资金，必然要寻找投资出路，于是就有了经济过热的现象。

流动性过热是经济泡沫产生的幕后推手，对于普通老百姓来说，最主要的资产保值手段就是投资。但应尽量避开高风险的投资市场，比如不懂股票

第三章 谁拿走了你的钱 ——财政中的经济学

的就不要去做股票，想获得股市的收益可以购买基金，让专业人士去帮你炒股。另外，投资黄金也是不错的选择，因为黄金作为抵御通胀风险的首要硬通货，应该是流动性过剩形势下投资者作为资产配置的重要投资品种之一。

教你赚钱的经济学：

随着经济的发展，中国对外开放程度不断加大，国际金融市场对我们的影响也在逐渐加大。其中，外部资金大量流入流出，创造流动性的市场主体不断增加，我国的流动性供给机制也随之发生了重大变化。因此，央行也应该顺应形势的变化，让坏事变好事，为中国经济服务。

第四章

摸准全世界的经济脉搏

——货币中的经济学

谁拥有了金融霸权，谁主导了汇率沉浮，
谁就统治了世界！正因为如此，汇率成为国家
之间争夺的焦点，货币成为人们关注的焦点。

对于普通老百姓来说，一定要摸准全世界
的经济脉搏，了解货币中潜在的经济学。只有
这样，才能于复杂中看到简单、于危机中看到
希望，帮自己赚大钱。

章四第

世界金融史

—— 货币与金融 ——

，系从率工了号主新，外露蝎金了音册新
寒国代如率工，此咬代因王！界世了俗然籍新
。点款陌王关国入代如币资，点款陌查年同文
界世全其籍要宝一，就来我百幸版普干权
百只。幸款陌陌奔款中市资籍了，新和系登陌
既書中財款干，单简既書中亦夏干籍下，祥衣
。对大觀了自帶，聖帝



第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

离岸美元：美国人怎样争夺离岸银行业务

对于普通读者来说，“离岸业务”这个概念或许还比较陌生。但是在国际金融市场上，货币离岸经营是一种非常普遍的现象。事实上，在国际贸易、世界货币大战中，货币的离岸经营发挥着重要作用。这里我们主要来看看美国人是怎样争夺离岸银行业务的。

没有离岸的传统货币经营就叫在岸货币，相应地，离岸经营的货币称之为离岸货币。前者的金融市场称之为在岸金融中心，后者的金融市场称之为离岸金融中心。

通俗地说，离岸货币，就是指在国外存放交易，并且不受货币发行国金融法令管制的货币。例如，英国某银行吸收的美元存款就叫离岸美元，新加坡某银行吸收的英镑存款就叫离岸英镑。这里需要指出的是，离岸业务仅仅是指银行存款，不包括现金。

第二次世界大战后，最早的离岸货币在欧洲出现，所以也叫欧洲货币。当时美国为了推动本国金融业向海外扩张，逐步在美国境外最早主要是在欧洲国家吸存、贷放美元（即欧洲美元）。20世纪60年代，随着欧洲国家经济复兴，欧洲又在欧洲美元的基础上扩展出了欧洲英镑、欧洲法郎、欧洲马克等离岸金融市场，统称为欧洲货币市场。随后，进一步扩展到亚洲、拉丁美洲、中东等地，形成一个个离岸金融中心，也就是离岸金融市场。

这里所说的离岸金融市场，就是指所在国银行向该国的非居民提供存款、贷款、发行债券、票据融资等金融服务形成的市场。这里要特别注意“非居民”这个词，由于离岸金融市场的服务对象是非居民，所以它可以不受所在国家金融法规的管辖和外汇管制约束。

离岸金融市场的发展，虽然为美国跨国银行的发展提供了重要的国际舞台，但也并没有完全如美国人所愿，因为这在客观上削弱了美国对银行国际业务的监督和管理，削弱了美国金融市场的国际地位。并且，由于欧洲美元和美国国内美元之间的转换非常方便，所以欧洲美元市场的动荡也直接影响到了美国国内的金融市场。此外，随着欧洲美元市场规模的不断扩大，国际



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

游资一次次猛烈冲击美国金融市场。至此，美国终于感到有些害怕了，于是迫切希望对离岸银行和离岸美元市场进行整顿和加强管理。

那么，美国要怎么做才能把这一希望变成现实呢？

1974年，美国等10国集团中央银行倡议达成了巴塞尔协议，在这个协议中，美国和其他30个国家同意对其离岸银行履行最后贷款人的职责。并且于1980年决定，各国领土内的商业银行总行，要把它在全球范围内的账户合并起来计算资本充足率，以便各国能够统一监管离岸和在岸银行业务，减少欧洲美元市场的不稳定性。

做完这些以后，美国政府开始动脑筋思考如何才能在自己的监管范围内进一步吸引离岸银行业务，以便于更好地争夺这一巨大的市场。为了实现这一目标，美国突发奇想，推出了IBFs资产负债账户，创建了美国境内的“离岸”美元市场。

早在20世纪六七十年代，美国政府就发现了这一事实：在美国境外离岸金融中心从事国际金融业务更有利可图。这是因为这些地方的税收低、管制少，并且具有各种各样的优惠政策，资金的调动也非常方便。所以，美国的跨国银行开始纷纷到伦敦、巴黎、法兰克福、新加坡、中国香港、巴哈马、巴拿马等离岸金融市场去开设分支机构。

但是这样一来，美国资金大量外流，国内每年至少要减少40亿美元的税收收入，这也就直接动摇了纽约的国际金融中心地位。

为了解决这个问题，美国政府在1979年建议其他国家政府也通过各自中央银行对欧洲美元存款实行法定准备金制度，并且把部分欧洲美元集中到各自的中央银行去，目的就是为了减少欧洲美元规模，从而减少欧洲美元对美国美元冲击。

做完这些美国依旧不放心，于是又提出了要建立一个全球性国际金融机构，通过公开市场活动来干预欧洲美元市场等一系列建议。

但是，最终，美国的这些建议并没有实现。原因主要有以下几点：首先，每个国家都会考虑自身利益，但是上述建议必须得到各国相互配合与合作才能实施，所以，各个国家为了保护自己本国利益，对上述建议不置可否，所以没法统一行动；其次，欧洲美元市场规模已经非常庞大，要进行有效管理十分困难；最后，欧洲美元业务的既得利益者以种种方式抗拒合作，阻挠这

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

种市场监管。

1981年12月3日，在这种互相掣肘又长期扯皮的背景下，美国联邦储备委员会批准建立IBFs资产负债账户，用来吸引离岸美元回归本土，同时加强对离岸美元的业务管理，实现了在美国境内从事“离岸”美元业务。

那么，IBFs究竟是一个什么样的机构呢？IBFs是国际银行设施（International Banking Facilities）的简称，是指美国境内银行根据法律可以使用其国内的机构和设备，但是要设立单独的账户向非居民客户提供的存款和放款等金融服务的机构。IBFs具有以下特点：（1）所有获准吸收存款的美国银行、外国银行均可申请加入IBFs，在美国境内吸收非居民美元或外币的存款，与非居民进行金融交易；（2）市场交易享受离岸市场的优待；（3）存放在IBFs账户上的美元视同境外美元，与国内美元账户严格分开。IBFs开辟了在美国境内设立本币离岸金融市场开展本币离岸金融交易的先例，从而打破了传统的离岸金融中有关货币须游离于货币发行国境外的这一特点，但IBFs特点说明，离岸货币作为“自由货币”的本质并没有变化。

总的来说，IBFs的业务覆盖范围非常广。对于美国政府来说，它的最大特点是，把存放在纽约IBFs账户上的美元与美国国内美元账户严格区分管理，也就是说对于这一部分美元对于美国政府来说是视同于境外美元的。

那么，这样做给美国带来了什么样的好处呢？说穿了，无非就包括两方面：一是争夺了离岸银行业务。在美国境内开设“离岸”金融市场，使得美国的银行不必通过境外离岸金融中心，就可以在国内享受到与境外离岸金融中心相同的待遇，这样就大大降低了美国银行开展国际业务的成本，增强了争夺离岸银行业务的优势；二是欧洲的大量货币回归到美国境内，便于美国政府对其加强监管和控制。

此外，由于IBFs资产负债账户上的总资产80%在纽约，这样就大大提高了纽约金融中心在国际金融市场中的地位，顺便也大大提高了美国金融市场的国际化程度。更妙的是，这样做还不会影响美国原有的那套货币体系的正常运作，互不干扰。

这些都从整体上大大地提高了美国银行在国际银行业中的竞争力，带动了美国银行业和相关服务行业的发展，顺便也让美国政府在吸引外国银行设立分支机构中取得额外财政收入。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

虽然美国在本土开设“离岸”金融市场，但是其开展离岸业务还有一些问题没有得到很好解决。例如，离岸账户和在岸账户之间很容易发生资金转移，这为黑社会洗钱提供了方便；离岸金融市场的借款人背景比较复杂，贷款数额巨大，从而埋下了贷款隐患；银行结算电子化技术的发展、各国金融市场的逐渐开放，在一定程度上削弱了IBFs资产负债账户的作用等。但这并不能否定IBFs在争夺离岸银行业务中的贡献。据统计，在IBFs资产负债账户建立后的最初一年里，就有400多家美国银行和在美国的外国银行建立了这类部门，开展了离岸业务，资产总额高达1500多亿美元。到了1995年，这一数据更是飙升到4500多亿美元，其中在美国的外国银行IBFs资产负债账户上的资产就有3000多亿美元。

教你赚钱的经济学：

离岸货币的经营活动发生在境外，既不受货币发行国法律监管，也不受所在国对别国货币本土经营约束，是真正的“自由货币”。

人民币国际化：人民币如何走向世界

2008年12月24日，国务院常务会议决定，对广东和长江三角洲地区与港澳地区、广西和云南与东盟的货物贸易进行人民币结算试点。

2009年7月，人民币跨境贸易结算试点的管理办法和实施细则公布，上海、广州、深圳、东莞、珠海五个试点城市的400多家企业获得试点资格。随后，国家税务总局又出台了跨境贸易人民币结算出口退税有关事项的通知，海关总署也进一步完善了报关的相关操作细则。

2009年3月23日，中国人民银行和印度尼西亚银行宣布签署双边货币互换协议，目的是支持双边贸易及直接投资以促进经济增长，并为稳定金融市场提供短期流动性资金。

2009年4月2日，中国人民银行和阿根廷中央银行签署双边货币互换协议。

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

2009年7月，六部门发布跨境贸易人民币结算试点管理办法，我国跨境贸易人民币结算试点正式启动。

2010年6月，六部门发布《关于扩大跨境贸易人民币结算试点有关问题的通知》，跨境贸易人民币结算试点地区范围将扩大至沿海到内地20个省区市，境外结算地扩至所有国家和地区。

虽然从经济学的角度分析，人民币跨境结算并不等于人民币已经国际化了，但人民币境外流通的扩大最终必然导致人民币的国际化，使其成为世界货币。而这些政策、措施的颁布也必然引起人们对人民币国际化的关注。

那么，什么是人民币国际化呢？所谓人民币国际化就是指人民币可以在国际上自由兑换、交易、流通，成为世界各国普遍认可的结算、储备货币。人民币国际化的含义包括3个方面：首先，也是最重要的，是以人民币计价的金融产品成为国际各主要金融机构包括中央银行的投资工具，为此，以人民币计价的金融市场规模不断扩大；其次，是人民币现金在境外享有一定的流通度；最后，是国际贸易中以人民币结算的交易要达到一定的比重。这是衡量货币包括人民币国际化的通用标准。

就人民币境外流通的现状分析，过去人民币仅在边境地区流通，而进入21世纪以后，人民币在部分发达国家和地区开始使用，比如，为了方便不断增多的中国游客，欧洲一些国家和美国、加拿大等国的机场以及饭店开展了人民币兑换业务；在纽约的机场、唐人街、部分华人比较集中的地区，以及在日本华人比较集中的地区也已经开始收人民币。使用范围的扩大、流通领域的增加，已经越来越说明人民币向世界部分发达国家和地区流通的趋势正在不断增强。

从国际发展规律来看，任何一个国家的经济实力增强以后，该国货币必然要走向国际化。改革开放30多年来，中国经济迅速发展所取得的成就全球有目共睹，人民币国际化已经成为许多专家和学者的共识。美国著名经济学家鲁迪·登布森1999年就预言，20年后全球只会剩下少数几种货币，如南北美洲会通用美元，在亚洲人民币有可能占据主导地位，其他地区则主要是欧元货币区。而著名美国经济学家、“欧元之父”蒙代尔更是预言，亚洲地区迟早会出现一种共同货币“亚元”，人民币将会在其中扮演主角。可以说中国经济发展的过程就是人民币流通区域扩大的过程，经济发展的速度越快，



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

人民币流通的范围就越广，数量就越大，地位也就越高。同时，也不难看出，人民币国际化已经是大势所趋，并且这种趋势越来越有势不可挡的劲头。

那么，人民币国际化究竟能为中国带来哪些好处呢？

1. 提升中国国际地位，增强中国对世界经济的影响力

美元、欧元、日元等货币之所以能够充当国际货币，是美国、欧盟、日本经济实力强大和国际信用地位较高的充分体现。而美元、欧元、日元充当国际货币以后，美国、欧盟、日本的国际地位也得到了一定程度的提高，并且对世界经济的影响也越来越大。这种辩证关系同样也可以用于人民币国际化。人民币实现国际化后，中国就拥有了一种世界货币的发行和调节权，对全球经济活动的影响和发言权也将随之增加。同时，人民币在国际货币体系中占有一席之地，可以改变人民币处于被支配的地位，减少国际货币体制对中国的不利影响。

2. 进一步促进中国边境贸易的发展

边境贸易和旅游等实体经济发生的人民币现金的跨境流动，在一定程度上缓解了双边交往中结算手段的不足，推动和扩大了双边经贸往来，加快了边境少数民族地区的经济发展。另外，不少周边国家是自然资源丰富、市场供应短缺的国家，与中国情况形成鲜明对照。人民币流出境外，这对于缓解中国自然资源短缺、市场供应过剩有利。

3. 减少汇价风险，促进中国国际贸易和投资的发展

一般来说，进口国和出口国之间应该按照出口方的货币定价，出口国出口产品的差异程度越大、出口的东西越复杂，越应该由出口国货币来计价，所以按人民币计价应该是水到渠成的事情。这样，就减少了美元汇率、欧元汇率对中国出口企业的影响。同时，由于人民币国际化后对外贸易和投资可以使用本国货币计价和结算，企业所面临的汇率风险就会随之减小，这样一来必然有利于中国对外贸易和投资的发展。同时，也会促进以人民币计价的债券等金融市场的发展。

4. 获得国际铸币税收入

某种货币实现国际化后，最直接、最大的收益就是获得国际铸币税收入。这也是促使美国、欧盟和日本都努力去扩大自己势力范围的原因之一，也是为什么美国在 G20 峰会上有意避开如何解决当前国际货币问题的原因。

目前中国拥有数额较大的外汇储备，实际是相当于对外国政府的巨额无

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

偿贷款，同时还要承担通货膨胀税。人民币国际化后，中国不仅可以减少因使用外汇引起的财富流失，还可以获得国际铸币税收入，为中国利用资金开辟一条新的渠道。

很显然，人民币国际化将给中国带来更多的经济利益。但是，虽然人民币国际化已经是大势所趋，但是人民币国际化进程却也不会一帆风顺。从中国的发展状况来看，推动人民币国际化进程尚存在诸多不足。与货币国际化程度相对较高的国家相比，中国的经济实力还有一定的差距。我们也不难看出当前还有很多因素在影响和制约着人民币国际化的进程，比如人民币国际流通量增长不足；国内金融市场深度、广度和国际标准化程度不够；国际化过程中人民币对外价值可能发生巨大变动，妨碍经济政策自主性，等等。

而且，纵观全球主要国家货币国际化的实践，一国货币国际化进程要求该货币发行国应具备以下条件：政治上高度稳定，宏观经济环境的稳定和完善的市场经济体系，占有全球经济较大份额的经济实力，经济的可持续发展能力。

显而易见，目前中国尚未完全具备上述条件：中国宏观经济还很不稳定，还存在着众多的矛盾；微观机制有待健全；金融体系较为脆弱，金融监管也比较薄弱；国际环境也较为严峻。可见，人民币国际化还有很长的路要走。在这种情况下，“渐进模式”就成为人民币国际化的必然选择。

教你赚钱的经济学：

一个强大的货币背后必须要有强大的和高效率的经济做后盾。对于人民币国际化，我们既要看到它可以给我们带来的好处，也要看到当前的困难，避免盲目“乐观”或“悲观”，扎扎实实走好每一步。

中央银行：最后的贷款人

梁老板最近倒霉透了，短短的5个月内，全部的家当都赔到一次错误的决策里了。但是梁老板并不甘心失败，在妻子的鼓励下，他决定向银行贷款



以缓解公司的困境。但向银行贷款必须要有财物进行抵押，此时的梁老板除了一个欠债的公司以外已经是两手空空，根本没有任何可抵押的值钱物。并且状况的窘困，让周围的人也不敢为其担保。这样，向银行贷款就没戏了。

走投无路的梁老板在妻子的提醒下，想到了自己在国外的一位远亲，自己可以向他借钱啊！于是，梁老板马上拿起电话给那个国外的远亲打了电话，说了自己的境况。亲戚听了梁老板的诉说后，决定帮梁老板一把。于是就答应了梁老板的要求，并说在五天之內，帮梁老板凑齐他需要的钱。

这位亲戚挂断电话后，马上打电话给自己的朋友宋先生，说了借钱的事情。宋先生听了以后表示没问题，答应三天以后，给梁老板的远亲答复。

随后，这位宋先生打电话给自己的老板王先生。两人见面后，宋先生说明来意，王先生欣然应允，当即开了一张支票给宋先生。

拿到钱的宋先生马上把钱汇给了梁老板的那位远亲，梁老板的远亲接到钱后又急忙把它转给了梁老板。这样，梁老板终于拿到了这救命的钱，梁老板的公司也终于得以继续经营下去了……

兜兜转转，经手好几个人梁老板终于借到了自己需要的钱。但是在本次的借贷过程中，我们可以看到不管中间经过了多少环节，梁老板所借到的款项最后是由王先生借出的，可以说王先生在此次借款中扮演了“最后的放贷者”的角色。

如果把这个问题延伸到国家的范畴，那么，在国家借贷中，谁来充当这最后的放贷者呢？答案毫无疑问：中央银行。

中央银行是特殊的金融机构，是国家管理经济的职能部门。它承担稳定货币、发展经济、制定执行金融政策的责任，是国家机构的重要组成部分，也是货币经济发展的产物。它的运作不以盈利为目的，存款不付息，为政府服务不收费，资产有很大的流动性，并且控制信用，调节货币流通。中央银行的领导人由国家任命，是具有一定特权的特殊法人。

首先，中央银行的职能是宏观调控、保障金融安全与稳定、提供金融服务。它是一国最高的货币金融管理机构，在各国金融体系中居于主导地位。

其次，中央银行是“发币的银行”，它必须负责调节货币供应量，稳定币值。

再次，中央银行是“国家的银行”，是政府干预经济的有力工具。它是

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

国家货币政策的制定者和执行者，同时为国家提供金融服务，代理国库，代理发行政府债券，为政府筹集资金；代表政府参加国际金融组织和各种国际金融活动等。

最后，中央银行是“银行的银行”，它集中保管银行的准备金，并对它们发放贷款，充当“最后的放贷者”的角色。

2008年9月22日，摩根士丹利和高盛集团获批从投资银行转型为传统的银行控股公司。在过渡时期，美联储将增加给两家公司经纪自营业务的贷款。

这是华尔街，也是全球金融市场一个历史性的转折点——这意味着，全球排名第一与第二的独立性投资银行，也将变成一个混业经营的银行机构。作为“最后的流动性提供者”，美联储在救市中发挥着重要的作用，很好地扮演了“最后的贷款人”的角色。

每当银行发生危机时，拥有发行钞票特权的中央银行就成了它们最后的“依靠”——最后的贷款人。这一制度是中央银行在商业银行陷入流动性困境时作为最后贷款人对其给予流动性援助，即当其他人无法向银行提供储备时，为了阻止银行倒闭，央行向其提供储备，清除集体的非理性行为造成的金融恐慌，防止因这种恐慌传染、蔓延而导致的系统崩溃。

早期的中央银行并没有这样的职责。那时候，如果商业银行实在经营不下去了，央行就任其关闭，储户们只能眼睁睁看着财富蒸发消失。那时的人们对经济的发展极为敏感，一有风吹草动他们就纷纷涌进银行抢着提钱。恐慌四处传播开来，银行门前排起长长的队伍，耳边充斥着各种不利传闻，越来越多的人会加入挤提大军。即使再好的银行也难以应付这种场面。储户的大部分钱已变成贷款放了出去，一时半刻收不回来，银行只能借钱应急，借不到足够多的钱银行难逃破产倒闭的命运。在19世纪下半叶的美国，银行恐慌每隔几年就要发作一次，每次都迅速蔓延开来。

直到一位名叫约翰·皮尔庞特·摩根的银行家的出现，他凭借其非凡的智慧和超强的影响力，扮演起独臂擎天、力挽狂澜的美国式英雄角色。但个人的力量实在有限，难保没有失手的时候，美国的政治家们也想避免一遇紧急情况只能求救华尔街实力派的尴尬。1913年，联邦储备体系建立起来，专



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

门充当危机银行的拯救者，这就是后来美国中央银行——美联储。

中央银行在扮演这一角色时的出发点是保障全局性经济金融的稳定，不会一遇紧急情况就对银行施以援手，即使出手也不见得对每家银行都予以救助。2008年9月16日，美联储拒绝为雷曼兄弟控股公司的出售提供财政担保，雷曼兄弟应声倒下，申请破产保护，进入破产清算程序就是一个鲜明的例子。中央银行不会也不能作出无条件拯救任何一家银行的承诺，因为那样会纵容银行更加大胆冒险地经营。

教你赚钱的经济学：

中央银行是特殊的金融机构，是国家金融体系的核心，是全国信用制度的枢纽，在制定和执行货币政策方面起着特殊的作用，同时，中央银行集中保管银行的准备金，并对他们发放贷款，充当“最终的放贷者”的角色。

美联储：世界经济警察局总部

2009年5月10日，中国日报网发布了一篇名为《为防再发经济危机 美联储将被打造成金融监管超级警察》的文章，文章内容如下：

据美国媒体5月9日报道，美国政府欲将美国联邦储备委员会（以下简称美联储）打造为金融监管“超级警察”，全权监督管理那些“太大太重要以至于政府无法让其破产”的金融公司或企业。

8日，奥巴马的经济顾问和来自银行、对冲基金和其他金融公司的代表们举行了一场一小时的闭门会议。会议结束后有与会人员透露，会上奥巴马政府官员向参会人员提出了上述建议。

有知情人士透露，美国财长盖特纳在闭门会议上明确表示，政府不打算将金融监管的职责分摊给不同部门，必须有且只有一个独立的政府机构来全权负责金融监管任务，承担所有的风险，盖特纳在会上表示：“各种各样的委员会可做不出什么决定。”

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

美国政府希望美联储能在将来承担起全面监管金融公司和企业的重任，而盖特纳也已将一份相关声明提供给了美国国家媒体，声明的内容将在近期对外公布。如果一切顺利，此项把美联储打造为金融监管“超级警察”的提议将在6月份交与众议院金融服务委员会讨论。

盖特纳的发言人也曾向记者透露，盖特纳希望能够有一个“独立的金融监管部门，全权负责监督管理那些对美国金融系统影响巨大的公司和企业，以防美国经济再因这些企业的垮台而陷入重重危机”。

目前美联储还没有出面对此提议表态，不过美联储主席伯南克曾对外表示，美联储愿意不遗余力帮助政府甄别并化解各种威胁美国金融体系的风险因素。

就这样，美联储成了世界经济警察局总部。那么，美联储到底是一个什么样的神秘组织？美联储的政策措施对全球经济复苏将会产生怎样的影响呢？它真的能拯救世界经济吗？

为解决这些问题，我们首先来了解一些美联储的基本知识。

美联储是美国联邦储备委员会的简称，是美国联邦储备系统的核心组成部分，是一个联邦政府机构。美联储由七名成员组成，其中主席和副主席各一名，委员五名，全部成员均须由美国总统提名，经国会参议院批准以后才能上任，任期为14年，其中主席和副主席任期为4年，可连任。现任美联储主席是伯南克。美联储的办公地点在美国华盛顿特区。

美联储的职能主要包括以下几个方面：

(1) 通过公开市场操作、规定银行准备金比率、批准各联邦储备银行要求的贴现率3种主要的手段来实施相关货币政策。

(2) 批准各联邦储备银行的预算与支出。

(3) 监督指导各个联邦储备银行的日常经营活动。

(4) 以属地管辖和属人管辖为基本原则，监管国内外美国银行的活动。

(5) 批准各个联邦储备银行董事会提名的储备银行行长人选。

(6) 任命各个联邦储备银行中九名董事的三分之一人选。

(7) 行使国家支付系统的权力。

(8) 保障有关保护消费信贷法律的正确实施。

(9) 依照《汉弗莱·霍金斯法案》的规定，每年2月20日及7月20日



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

向国会提交经济与货币政策执行情况的报告。

(10) 每年年初向国会提交上一年的工作情况的年度报告（须接受公众性质的会计师事务所审计）及预算报告（须接受美国审计总局的审计）。

(11) 通过各种出版物或者官方网站向公众公布联邦储备系统及国家经济运行状况的统计数据，如通过每月一期的联邦储备系统公告的方式。

(12) 除上述职责以外，美联储主席还须定时与总统及财政部长参加相关会议并及时汇报有关情况，并须在国际事务中履行好自己的职责。

总之，美联储的主要任务就是通过调控利率、使年经济增长率基本稳定在政府经济部门于年度报告中所要求的水平。

美联储成立以后，在美国乃至世界金融市场上留下了浓墨重彩的一笔。美联储通过利率和银行储备金率控制银行的信贷，彻底摆脱黄金和白银对贷款总量的刚性制约，让货币控制更具“弹性”。

虽然美联储也曾在“紧缩银根”的问题上犯过错误，但是对美国经济的发展也确实起到了重要的推动和保障作用。在美联储前主席保罗·沃尔克的努力下，20世纪80年代高增长高通胀的美国经济实现了软着陆。之后，阿兰·格林斯潘带领美联储在防止经济萧条、股市崩盘方面发挥了巨大作用，使美国经济在20世纪90年代恢复了繁荣。所以，总体上对于美国来说，美联储是功大于过的。

现在有一个事实也不容忽视，那就是金融危机以来，美联储作为危机管理者的职责被有意放大，可是其本身并不愿承担这种额外的责任，甚至美联储认为这是“不寻常和紧急”的责任，只有与财政部和其他金融机构密切合作才能有效抵御。

并且，次贷危机以后，美联储采取的大幅注资市场、拯救金融机构和维持利率接近零水平等措施，都为后来的全球通货膨胀埋下了隐患。

总之，美联储自成立以来，无疑为美国甚至世界经济和金融市场的繁荣、发展和受创后的恢复作出过巨大的贡献。但是，不同于中国的中央银行，美联储只是一个私人控股的金融机构，同样以追求利益最大化为首要目标，甚至为了利益它有恃无恐地放任种种危机的出现——“即便货币危机真的出现，我们也不必惊慌，因为它还赐予了我们靠发行货币解决问题的手段。”总之，世界经济不能只靠“警察”来监管和控制，更不能依靠其获得发展，更何况这个“警察”还是一个“伪劣产品”。

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

教你赚钱的经济学：

美联储号称是世界经济警察局总部，但是这个以美国利益为行动纲领的警察局总部并不能调控全球的经济。

华尔街模式：沦陷了整个世界的金融魔兽

2011年9月17日，上千名示威者聚集在美国纽约曼哈顿，试图占领华尔街，有人甚至带了帐篷，扬言要长期坚持下去。抗议者通过互联网组织起来，每天从早到晚驻扎在华尔街附近的祖科蒂公园，每天都举行示威游行，在华尔街金融机构外举标语、喊口号，抗议华尔街“贪婪”无止境、指责政府救助少数金融机构而使多数人陷入经济困境。意在表达对金融制度偏袒权贵和富人的不满，声讨引发金融海啸的罪魁祸首。那么这些人为什么选择华尔街而不是别的什么地方呢？华尔街究竟是个什么地方呢？

“华尔街”确实是一个人人皆知的名字，其实去掉它的经济色彩，那它只是纽约市曼哈顿区南部从百老汇路延伸到东河的一条大街道的名字，一个普通的地名。但是加上它的经济色彩，那这条全长不过三分之一英里的街道就是“美国的金融中心”所在地。这里汇聚了全球顶尖的投资银行及各类投资机构，每天有数以千亿计的美元在这里流动。动辄数千万美元的年终花红，也令华尔街成为众多年轻人的梦想之都。

华尔街集中了美国证券交易所、纽约证券交易所、政府和市办的证券交易所、投资银行、联邦储备银行、信托公司、各公共事业和保险公司的总部，等等，是美国大垄断组织和金融机构的集聚地，华尔街也因此成为美国和世界的金融、证券交易的中心。通常情况下，人们会把华尔街作为垄断资本和财富的代名词。

但是，2008年9月21日之后，随着美联储批准高盛和摩根士丹利转型为传统的银行控股公司，人们所熟知的以投资银行业务著称于世的、整个世



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

界的金融魔兽——华尔街模式终于宣告终结。

2008年，正当华尔街的金融巨头们沉浸在由房产投机带来的巨大利益时，股市出现崩盘，很多人输得倾家荡产。美国两大住房抵押贷款融资机构——房利美和房地美被政府接管，随后，美国第三大投资银行美林公司和第四大投资银行雷曼兄弟公司也都陷入困境，前者被美国银行收购，后者则被迫申请破产。于是，经济危机爆发了。

很快，这场源自于华尔街模式的“金融风暴”席卷全世界。伦敦、法兰克福、东京等股票交易所无一幸免。同时，金融业危机也导致了实业投资的危机，数家银行、工厂纷纷倒闭，无数股民的财富付之一炬，成千上万的人失去工作，成千上万的人找不到工作。

2009年9月，美国联邦储备委员会批准全球排名第一与第二的独立性投资银行——摩根士丹利和高盛集团，从投资银行转型为传统的银行控股公司，这成为华尔街，也是全球金融市场一个历史性的转折点——轰轰烈烈的华尔街模式终于沦陷了。

华尔街模式的沦陷对中国经济的影响主要表现在以下三个方面：

1. 重创国内金融市场信心

华尔街五大投资银行资金与信息资源极为丰富，投资和研究团队无比强大，然而百年老店一夕之间轰然倒地，这让无数金融投资者不知所措。对中国而言，其影响不仅在物质层面，更在精神层面严重地打击了中国金融市场的信心，给中国的投资者蒙上了一层心理阴影。据悉，雷曼兄弟公司破产消息传来的第二天，沪深两市银行股全线暴跌。其中，工商银行跌9.95%，建设银行跌9.94%，中国银行跌9.17%。

2. 国内进口商品成本增加

目前国际市场上大宗商品几乎都以美元定价，美元走势的强弱决定了商品价格的高低。而华尔街模式的沦陷严重地影响了美元汇率的走势和持有者的信心。因此，在美国国内内需不足的情况下，美国政府将继续推动“弱势美元”政策。受此影响，国际市场原油、铁矿石等资源性产品的价格持续走高，我国企业进口成本也会随之增加。

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

3. 出口企业受到严重冲击

美国一直是中国商品最大的出口市场，我国宏观经济的外部环境因为此次席卷华尔街的金融风暴、美国经济受到重创而变得更为严峻。根据海关总署的进出口数据，2008年前8个月，我国外贸出口额的增幅明显放缓。此外，出口是拉动中国经济高速增长的三驾马车之一，华尔街模式的沦陷导致出口环境的恶化，迫使东南沿海外向型经营企业面临倒闭裁员的命运，这就加剧了我国早已严峻的就业形势。

教你赚钱的经济学：

为了敛财，一些所谓的银行家不惜拿自己的诚信与魔鬼做交易；为了追求利益最大化，华尔街的操盘手们往往丧失了理性，不惜丢掉了最基本的从商之道——信用。这样做的最终结果是葬送了华尔街，给世界经济带来巨大的灾难。

世界银行：反垄断与垄断势力的较量

世界银行是世界银行集团的俗称，是一个非营利性的国际组织。它成立于1945年12月27日，总部设在华盛顿哥伦比亚特区。世界银行主要包括国际复兴开发银行和国际开发协会两个主要机构，以及国际金融公司、多边投资担保机构和解决投资争端国际中心3个机构。这5大机构侧重于不同的发展领域，都有各自的比较优势，共同致力于实现减轻贫困的最终目标。世界银行可以算做联合国的一部分，同时也是联合国全球环境基金的执行机构。

世界银行最终的存在意义和使命是帮扶第二次世界大战中被破坏国家的重建工作，主要目的是资助西欧和日本。1946年6月25日世界银行正式运转，一年后即1947年5月9日批准了向法国贷款2.5亿美元，这是世界银行提供的第一次也是数额最大的一次贷款。20世纪90年代以后，世界银行的主要帮助对象转移到亚非拉的发展中国家，并且以减轻贫困和提高受援国人民生活水平为重要任务。帮扶领域主要集中在建设、教育、农业和工业设施等领域。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

世界银行有 184 个成员国，是政府间的合作组织。世界银行旗下的所有组织机构都由董事会来领导，董事会由 24 个成员国组成。按照协议的规定，每个董事都由一个国家或者一组国家任命，代表这个国家（重要的负钱国）或这个国家群体。

世界银行成员国的表决权也分为两部分：所有成员国相同的普通表决权，以及按每个成员国缴纳的会费而不同的差异表决权。

2010 年 4 月 25 日，世界银行发展委员会春季会议通过了发达国家向发展中国家转移投票权的改革方案，这次改革使中国在世界银行的投票权从目前的 2.77% 提高到 4.42%，成为世界银行第三大股东国，仅次于美国（15.85%）和日本（6.84%）。德国以 4.00% 占据第四位，法国、英国以 3.75% 并列第五位。

由此，我们可以看出发展中国家虽然占据了世界银行的大多数席位，虽然政策已经调整，但是生杀予夺的大权仍然掌握在发达国家的手中。而世界银行的任何重要的决议必须由 85% 以上的表决权决定。

因此，世界银行的性质常常遭到质疑，常常被指责为美国或西方国家施行有利于它们自己的经济政策的执行者。所做的工作也经常受到非政府组织和学者的严厉批评。甚至，有时世界银行自己内部的审查也会对其某些决定产生质疑。

此外，有时过快、不正确地、按错误的顺序引入的或在不适合的环境下进行的市场经济改革对发展中国家的经济非但毫无助益，反而对其造成破坏。

所以，自由主义者批评世界银行完全是一个政治组织。他们认为世界银行不相信市场调节经济的能力，而是一个国家拥有、调整国际经济的工具，其目的是来掩盖这些国家的政策对世界经济的控制。总之，垄断势力与反垄断势力在世界银行内部的较量仍在继续，并且可能会一直继续着。

教你赚钱的经济学：

虽然世界银行对发展中国家的扶贫开发和环境保护方面起到一定积极作用，但是世界银行往往被指责为美国或西方国家维护并实行对自身有利的经济政策的执行者，而援助发展中国家只不过是一种手段和借口。最为重要的是，世界银行的幕后主使是广大银行巨头，他们最终的目的是追逐利润，而对发展中国家贫困地区的援助只是一种妥协的结果抑或另有图谋。

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

国际货币基金组织：经济圈的“联合国”

2011年5月17日，欧洲各国财长在布鲁塞尔通过了对葡萄牙的780亿欧元援助计划。葡萄牙成为继希腊和爱尔兰之后第三个向欧盟和国际货币基金组织（IMF）申请紧急贷款的国家。其中，国际货币基金组织对葡萄牙的贷款利率将为3.25%，而欧盟的贷款利率将为5.5%—6%。目前各方为应对主权债务危机发放的救助贷款规模已达2560亿欧元。

2011年8月24日，国际货币基金组织总裁拉加德在华盛顿说，国际货币基金组织将给遭受严重旱灾的“非洲之角”地区民众提供最大可能的援助，其中包括提供经济损失评估以及融资帮助，同时鼓励其他机构和人士加入援助该地区的行动。

国际货币基金组织是一个重要的国际金融组织，有“经济圈里的联合国”之称。从上述例子和新闻中我们可以得知事实上，国际货币基金组织自成立以来，确实进行了多项援助计划，成功挽救了众多濒于破产的国家银行，帮扶了许多遇到困难的国家 and 地区。动辄几百亿美元的大手笔，国际货币基金组织到底是一个什么样的机构呢？

国际货币基金组织是政府间国际金融组织，它成立于1945年12月27日，1947年3月1日正式开始工作，1947年11月15日成为联合国的专门机构，在经营上有其独立性。国际货币基金组织总部设在华盛顿。

监察外汇市场、稳定各国的货币是国际货币基金组织成立的最初目的。国际货币基金组织的宗旨，是通过一个常设机构来促进国际货币合作，为国际货币问题的磋商和协作提供方法；促进和保持成员国的就业、生产资源的发展、实际收入的高水平；稳定国际汇率，避免竞争性的汇价贬值；协助成员国建立经常性交易的多边支付制度，消除妨碍世界贸易的外汇管制；向成员国临时提供普通资金，使其有信心利用此机会纠正国际收支的失调；缩短成员国国际收支不平衡的时间。虽然国际货币基金组织不是银行，它不会放款，但是它有储备金，可供国家借用，但是在国际货币基金组织的借款必须



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

在5年内清还。

临时委员会由24名执行董事组成，是国际货币基金组织的决策和指导机构，在政策的制定与协调等方面发挥着主导作用。

国际货币基金组织下设5个地区部门，分别是非洲、亚洲、欧洲、中东、西半球，共有12个职能部门，分别是中央银行业务、行政管理、财政事务、汇兑和贸易关系、对外关系、法律事务、国际货币基金学院、研究、秘书、司库、统计、语言服务局。

想要加入国际货币基金组织的国家必须先向其提出申请，经审议通过后，才能具有会员资格。各个成员国根据协议的“配额”，确定自己应缴的会费、投票的力量、接受资金援助的份额，以及特别提款权SDR的数量等。截至2011年6月，国际货币基金组织已有187个成员国。除了朝鲜、列支敦士登、古巴、安道尔、摩纳哥、图瓦卢和瑙鲁外，只有联合国成员国才有权直接或间接成为国际货币基金组织的成员。

中国是国际货币基金组织的创始国之一。1980年4月17日，国际货币基金组织正式恢复中国的代表权。1991年，国际货币基金组织在北京设立常驻代表处。

国际货币基金组织的议事规则很有特色，实行加权投票表决制。就是说每个成员国都有250票基本投票权，以及根据各国所缴份额、国民收入总值、经济发展程度以及第二次世界大战以前国际贸易幅度等多种因素而确定的加权投票权。

目前，国际货币基金组织的投票权集中在美国、欧盟和日本手中，美国无疑是该组织的最大股东，具有16.83%的份额，而作为“世界工厂”的中国仅占3.72%的份额，甚至不如比利时与荷兰的总和。

从某种意义上说，国际货币基金组织掌握在世界银行巨头们私有的欧美中央银行以及其他大银行家的手中。这些掌握了国家经济命脉的金融巨头成为控制政府政策的幕后指挥者。

显然，国际货币基金组织这种以经济实力说话的做法违反了国际法规定的“平等公平”的原则，已经不能适应当今世界的经济形势，因而引起了广大发展中国家的强烈不满。

许多在经济危机面前力不从心的国家确实是依靠国际货币基金组织的资金暂时渡过了难关，如乌克兰和冰岛。但是，不少经济学家指责国际货币基

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

金组织奉行凯恩斯主义，推行“有条件的援助计划”——受援国需要根据该组织的建议实行经济改革。但事实却是，国际货币基金组织指定的改革措施并没有起到预期的效果，反而导致被援助国家社会危机四伏。比如肯尼亚在受援后放宽中央银行对货币流动的控制的做法，造成了财政状况的进一步恶化；2001年，阿根廷出现严重的金融危机，其很大程度上就是由于阿根廷奉行了国际货币基金组织倡议的紧缩财政预算和私有化资源开发项目。

资料显示，自1980年以来，有超过100个国家的银行体系崩溃，GDP下降4%以上。对此，以稳定全球经济为己任的国际货币基金组织有着不可推卸的责任。反应迟缓、亡羊补牢、后果难以确定，这一切使得各个成员国和广大群众对国际货币基金组织渐渐失去信心，因此，现在不少国家已经提出要改革这个名不副实的“经济联合国”。

教你赚钱的经济学：

不可否认，国际货币基金组织在体制上与政策上的确存在着很多问题。但是，这样一个联合国金融机构的改革，不是一朝一夕能够完成的，其中充满了各种复杂的利益关系网络。其结局到底如何，很难有人能说得清。

世界货币：可以在全世界流通的“万能币”

2011年9月19日，英国《金融时报》网站报道称：“欧洲各国央行逾20年来，首次成为黄金净购买者，这是外汇和债务市场波动使得黄金市场发生革命性变化的最新迹象。”并称：“专家称世界正回归将黄金视为货币的时代。”

黄金作为世界货币，在历史上并不是第一次。早在19世纪，金、银都曾是世界货币。后来，随着金本位制的普遍建立，黄金逐渐取代白银占据主导地位，成为了世界货币。

货币的国际流通不同于其在国内的流通。货币的国内流通在一个国家的



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

主权范围之内，各个主权国家有权对货币的价格标准、铸币形态、辅币和价值符号等按照自己国家的法律规定、经济情况和传统习惯予以规定。这样，世界上就出现了带有各个国家特色的货币。

但是在国际市场上，这些庞杂的币种本身没有价值，在交易中是无效的。这个时候，就需要一个中介，也就是我们所说的世界货币。于是，世界货币的概念就出现了。

那么世界货币都有什么功能呢？

1. 国际支付

世界货币的第一属性就是具有国际支付能力。在对外贸易中，每个国家都既会输出商品又会输入商品，而国际货币在这个交易的过程中就起到了一个价值担保的作用，促使交易顺利进行。

2. 国际购买

假如一个国家拥有 1000 两黄金，那么这个国家就可以直接用这些黄金作为国际货币，向其他国家购买自己所需要的产品。这就是国际货币的购买功能，也是世界货币区别于一般货币的最大体现，非国际货币一般只能在特定的地区具有购买能力，不能在特定地区之外具有购买力，而世界货币则是世界认可、世界通用的。

3. 财富的国际转移手段

国家之间会存在许多财富转移的现象。如果这种财富转移没有固定的标准和数量，那么必然会引起很多争端，这个时候，世界货币就会帮忙进行财富的转移，使转移的数量和标准有据可依。例如，战败国向战胜国支付货币赔款，一国向其他国家提供货币贷款，或资本家将货币资本从国内转移到国外等，均属此类。

总之，世界货币可以在全世界进行流通。那么什么样的货币才能拥有这样神奇的力量，有资格成为世界货币呢？我们知道除了黄金白银这样的贵重金属可以作为世界货币之外，还有一些国家发行的官方货币也可以作为世界货币来流通，比如美元。如今，美元已经代替黄金，成为世界的核心货币，也是世界唯一储备货币。美元成为世界货币并非偶然，作为储备货币，币值必须相对稳定，同时有强大的经济实力做后盾。美国经济从 19 世纪末超越英国跃居世界首位，经过两次世界大战，美国经济实力急剧增长，成为世界最大债权国，其黄金储备占全世界的 60%，依靠庞大的黄金储备，美元顺势成

第四章 摸准全世界的经济脉搏 ——货币中的经济学

为世界货币。虽然金融危机对美元的国际地位产生影响，但美元作为核心的国际货币体系将会持续很长一段时间。

当然，并不是所有国家发行的官方货币都有资格成为世界货币。一国的信用货币要想成为国际支付手段和储备货币必须具备以下三个条件：

1. 作为世界货币的国家货币必须具有一定的稳定性

我们知道，任何信用货币其本身的价值都可以忽略。只有具有稳定性，有国家良好的信誉做担保，这种货币才能具有各种功能，才能有权威去充当世界货币。如果要想保持货币的稳定性，这种货币就必须与黄金发生联系，最好在一定条件下能和黄金自由兑换。因此，有关国家必须具有足够的黄金储备，才能保证其信用货币的稳定性。

2. 发行这种信用货币的国家必须拥有强大的经济实力作为后盾，并且在国际经济领域里具有重要或统治的地位

只有当一个国家在全世界的商品输出与资本输出中占有极为重要的地位，并且同其他各国有着广泛的贸易和金融联系时，这个国家发行的货币才会国际间被广泛使用，并得到其他国家的认可。

3. 国家货币要想成为世界货币，必须经过相关世界性组织的广泛协商、认可

一个国家的货币不可能自动自发地成为世界货币，中间必须经过相关世界性组织的协商认可后，才能具备充当世界货币的资格。

世界货币虽然方便了国际贸易和交流，有其益处，但是世界货币在过去很长一段时间里也充当了一些国家进行掠夺的工具。为了夺取销售市场、扩大本国的商品输出以及进行国际不等价交换，霸权主义国家一直致力于扩大本国货币在国际经济周转中的使用范围，从而操纵外汇行市，并使其他国家特别是殖民地附属国的货币依附于本国的货币。因此，世界货币在一定程度上成为霸权主义国家奴役、掠夺殖民地附属国的有力工具。

不管怎样，世界货币在世界一体化的进程中是必不可少的，出现统一世界货币的趋势是不可逆转的。但是如果有人试图用国际货币来达到为本国牟取暴利的目的，那么对于世界的平衡来讲也是非常不利的。所以，目前摆在世界人民面前的一个重要问题就是如何才能让国际货币真正地成为拉动世界经济的法宝，而不是弱肉强食的工具，这需要世界各国的共同努力。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

教你赚钱的经济学：

世界货币是国际间贸易兴旺发达、全球一体化的必然产物，但是到目前为止，全世界实际上还没有一个真正统一发行的世界货币。虽然现在美元扮演着世界货币的角色，但其往往成为美国掠夺世界财富的工具。

第五章

世界上最赚钱的经济领域

——金融中的经济学

当股票、期货、债券这些原本只出现在少数人口中的“专业名词”成为普通老百姓耳熟能详的词汇时，人们对于财富的渴望也日益强烈。的确，金融与财富密切相关，是世界上最赚钱的经济领域。

懂点金融中的经济学，往小了说，可以让你和你的家庭生活富裕、“不差钱”，帮你把握并着力解决在工作和生活中出现的金融困惑和经济问题；往大了说，还会有助于维护我国金融体系安全，促进金融繁荣和发展。



章正策

世界土景对油金

——金中油金

心亦取只本取当友卷粉，黄限，粟羽当
 展耳找百茶低普大取“同各业寺”的口中人越
 益益日寸壁取油富根干枝价人，相下取油新龄
 景土界出景，关部内密重根已端金，解油。底
 。就露衣空油对根
 山以可，就丁小卦，学衣空油中端金点解
 显张时解，“对美不”，俗富取主取空油时解
 味意因端金油取出中取主味个工衣衣取代取并
 金国解吨解于取官会取，就丁大卦，取面衣空
 。就衣味衣端端金出解，全安衣本解



第五章 世界上最赚钱的经济领域 ——金融中的经济学

金融市场：观察经济发展趋势的风向标

在当前的经济形势下，金融市场几乎涵盖了所有的经济信息，并且在不停地传递着这些信息。以各种利率为代表的金融市场交易价格的变化，随时随地牵动着国民经济各部门的宏观经济发展趋势。可以说，透过金融市场，我们就可以窥探当前的经济发展状况。在这个意义上讲，金融市场是观察经济发展趋势的风向标。

那么什么是金融市场呢？提起金融市场，想必大家对此并不陌生。但是，不陌生不代表我们就真的了解金融市场。

金融市场是指资金供应者和资金需求者双方通过信用工具进行交易而融通资金的市场。也就是说，金融市场是实现货币借贷和资金融通、办理各种票据和有价证券交易活动的市场。一般而言，一个完备的金融市场应该具备以下四个基本要素：

1. 资金需求者和资金供应者

这是金融市场得以形成和发展的基本因素。资金需求者和资金供应者既包括政府、金融机构、企业事业单位也包括居民、外商，等等。这些组织和个人既能向金融市场提供资金，也能在金融市场筹措资金。

2. 信用工具

这是资金需求者和资金供应者在金融市场上交易的对象，是金融市场上吸纳投资、融资活动必须依赖的标的。一般地，信用工具包括各种债券、股票、票据、可转让存单、借款合同、抵押契约等。

3. 信用中介

这是在金融市场起联系、媒介和代客买卖作用的机构，也就是充当资金供求双方的中介的人和组织，如银行、投资公司、证券交易所、证券商和经纪人等。

4. 价格

金融市场的价格指规定的货币资金及其所代表的利率或收益率的总和，简单地讲就是所要进行的交易所代表的价值。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

金融市场的构成十分复杂，是由许多不同市场组成的一个庞大的体系。想要深入了解金融市场的人，在了解金融市场的构成要素后，还有必要知道金融市场的分类。

1. 按照交易地域分为国际金融市场和国内金融市场

国际金融市场，由经营国际间货币业务的金融机构组成，其经营范围包括资金借贷、外汇买卖、证券买卖、资金交易等。国内金融市场，由国内金融机构组成，办理各种货币、证券及作用业务活动。它又分为城市金融市场和农村金融市场，或者分为全国性、区域性、地方性的金融市场。

2. 按照金融市场上交易工具的期限，金融市场可以分为货币市场和资本市场两大类

货币市场是融通短期资金的市场，一般交易期限在一年以下，包括同业拆借市场、回购协议市场、商业票据市场、银行承兑汇票市场、短期政府债券市场、大面额可转让存单市场。而交易一般在一年以上的就是资本市场，资本市场是融通长期资金的市场。包括证券市场和中长期信贷市场。证券市场是通过证券的发行与交易进行融资的市场，包括债券市场、股票市场、基金市场、保险市场、融资租赁市场等；中长期信贷市场是金融机构与工商企业之间的贷款市场。

3. 按照交割方式分为现货市场和衍生市场

现货市场很好理解，即我们平常所说的“一手交钱一手交货”。而金融衍生产品的理解就比较复杂了，它是指由原生金融产品（股票、债券、存单等）衍生出来的新型金融产品，通常表现为一些合约，如金融期货、金融期权等。

4. 根据金融市场的中介特征分为直接市场和间接市场

在直接市场上，资金供求双方直接进行资金融通的活动，也就是资金需求者直接通过金融市场向社会上有资金盈余的个人和机构筹资，不需要通过信用中介；与此对应的间接市场，是指在资金供求双方通过信用中介，如银行来进行资金融通的活动。

在市场经济条件下，各类市场在资源配置中发挥着基础性作用，这些市场共同组合成一个完整、统一且互相联系的有机体系。

金融市场是统一市场体系的一个重要组成部分，属于要素市场。它与生产资料市场、劳动力市场、信息市场、消费品市场、技术市场、房地产市场

第五章 世界上最赚钱的经济领域 ——金融中的经济学

等各类市场相互联系，相互依存，共同形成统一市场的有机整体。在整个市场体系中，金融市场是最基本的组成部分之一，是联系其他市场的纽带，对一国经济的发展具有非常重要的作用。

1. 金融市场是国民经济的晴雨表

金融市场是公认的国民经济信号系统，主要表现为：股票、债券、基金等市场每天交易行情的变化，能够为投资者判断投资机会提供信息；金融交易直接、间接地反映货币供应量的变动情况；金融市场上每天有大量专业人员从事信息情报研究分析，可以使投资者及时了解上市公司的发展动态；金融市场发达的通信网络信息传播渠道，能够把全球金融市场融为一体，使投资者及时了解经济行情的变化。

2. 金融市场是经济发展的“润滑剂”

金融市场有利于促进区域间的资金协作，有利于开展资金融通方面的竞争，提高资金使用效益。

3. 金融市场是资金供求的“调节器”

中央银行公开市场业务，调剂货币供应量，有利于国家控制信贷规模，并有利于使市场利率由资金供求关系决定，促进利率作用的发挥。

4. 金融市场是融通资金的“媒介器”

通过金融市场使资金供应者和需求者在更大范围内自主地进行资金融通，把分散的资金汇聚成大额资金来源，重新投入社会再生产，调节国民经济各部门及各部门内部资金。

5. 金融市场可以调节宏观经济

金融市场对宏观经济具有直接调节作用，通过银行房贷前的仔细审查，最终符合市场要求、效益高的投资对象将获得资金支持。金融市场也会为政府对宏观经济的管理起到间接调节的作用，这主要反映在政府相关部门通过收集、分析金融市场信息作为决策依据上。

6. 金融市场可以实现资源配置和分散风险

金融市场优化资源配置、分散金融风险，主要是通过调整利率、调整各种证券组合方式以及市场竞争来实现的。

企业经济效益好，有发展前途，才能借到贷款并按时归还；善于利用各种证券组合方式以及对冲交易、套期保值交易等手段，才能更好地提高资金的安全性和赢利性，规避和分散风险。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

现代市场经济中，无论是生产资料、消费资料的买卖，还是技术和劳动力的流动等各种市场交易活动都是通过货币的流通和资金的运作来实现的，都离不开金融市场的密切配合。同时，金融市场也是个变化莫测的地方。所以，想要在金融市场上大展抱负的人，一定要时刻关注金融市场的变化，了解经济走势。这样，才能为自己赚大钱。

教你赚钱的经济学：

金融市场是利用各种金融工具实施货币交换的场所，它对经济活动的各个方面都有着直接的深刻影响，如个人财富、企业的经营、经济运行的效率等，都直接取决于金融市场的活动。所以，个人在投资理财时，一定要看好“风向标”，把握对经济趋势。

货币市场：一手交钱，另外一手也交钱

小郑也想要投资理财，所以对同事间关于投资理财的话题特别感兴趣。总听到同事们说货币市场和金融市场，小郑不明白：货币不就是金融，金融不就是货币吗？这两者有什么不一样吗？带着这些疑问，小郑问了投资理财高手小冯。小冯言简意赅地告诉小郑一句话：融资期限一年以下的是货币市场，一年以上的是金融市场！

或许我们在投资理财的过程中，也会遇到和小郑一样的困惑。为了解决这些问题，我们有必要了解一下什么是货币市场。

我们这里所说的货币市场其实就是指短期资金市场，也就是指融资期限在一年以下的金融市场。我们知道金融市场可以分为货币市场和资本市场。而货币市场和资本市场的最大区别就是货币市场上出现的金融交易工具都是期限在一年以下的，如果在一年以上就属于资本市场。说到底，其实货币市场只是金融市场中融资期限在一年以下的那部分。看来小冯说的前半句是对的，后半句就有些偏差了，一年以上的该是资本市场才对。

第五章 世界上最赚钱的经济领域 ——金融中的经济学

财务核算是以年、月为时间单位的，所以在考察资金流动性方面，财务上通常把“一年”作为时间界限，即一年以内的资金是临时、短期（其中三个月以内称为“临时”，三个月以上、一年以内称为“短期”）资金，一年以上的资金则是中长期资金（一年以上、三年以内称为“中期”，三年以上称为“长期”）。

而政府、银行及工商企业发行的短期信用工具，是货币市场所容纳的金融工具。因此货币市场期限短、风险小、流动性强的特点，在货币供应量层次划分上被置于现金货币和存款货币之后，称之为“准货币”，这也是“货币市场”名称的由来。

货币市场存在的主要意义是保持资金流动，以便能随时随地获得现实的货币用于正常的周转。换句话说，货币市场作为一个媒介，就好比是一个“资金池”，在资金供给者和资本市场之间搭建起一个桥梁。资本市场参加者需要的短期资金可以从货币市场得到满足，而从资本市场退出的资金或闲置资金也能在货币市场找到出路。其实，这就是我们所说的一手交钱，另外一手也交钱。

在金融市场中，货币市场是资本市场规范运作和发展的物质基础。这主要表现在以下两方面：一是发达的货币市场是资本市场的资金来源，为资本市场提供稳定充裕的资金；二是货币市场的良性发展减少了由于资金供求变化对社会造成的冲击。

由此我们可以看出，货币市场在资本市场、金融市场乃至市场经济中都发挥着重要的作用，是微观主体和宏观经济正常运行的基础环节。但是货币市场这些作用的正常发挥也是需要条件的。

1. 货币市场本身的发达和完善是货币市场功能得以发挥的首要前提

一个兴旺发达的货币市场应该是一个市场容量大，交易活跃、持续、成本低，信息流动速度快，能吸引众多的投资者和投机者参与的，具有广度、深度和弹性的市场。例如，发达的同业拆借市场需要有广泛的参与主体、频繁而广泛的交易行为、随行就市的市场价格；发达的票据市场要求票据行为的主体必须是信用良好的真正的市场经济行为主体，票据行为合法规范；国库券市场的形成要求政府发行的国库券达到一定规模，并且期限、档次合理，等等，这些都是货币市场兴旺发达，进而发挥其调控经济功能的首要前提。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

2. 其他金融子市场的发展

货币市场只是金融市场的一部分，其功能的发挥必须得到其他金融子市场的有力支持，特别是资本市场的支持。在市场经济条件下，利益关系的变化引起经济行为的改变基本上都是借助货币这个载体，在这个过程中，货币市场和资本市场分别担任着“二传手”和“三传手”的作用，两者相互依托，不可割裂。

3. 发达的市场经济是货币市场功能发挥的第三个条件

金融市场本身就是市场经济的产物，而作为金融市场一部分的货币市场就不可避免地要受到市场经济的影响。发达的市场经济本身既需要货币市场，同时又为货币市场的发展提供良好的外部环境。

因此我们可以得出一个结论，货币市场是金融市场和市场经济良性发展的前提，金融市场和市场经济的完善又为货币市场的正常发展提供了条件，三者是相辅相成的统一体。

教你赚钱的经济学：

短期金融工具的存在和发展，是货币市场发展的基础。短期金融工具连接资金供求双方，为中央银行实施货币政策提供了切入口。在这个意义上，货币市场很好地诠释了“一手交钱，另外一手也交钱”这句话。

次贷危机：贪婪、欺诈和无知制造的灾难

从2007年到现在，尽管次贷危机已经过去好几年了，但其余威仍在。甚至，现在还有很多人谈“次贷”而色变。次贷危机让强大的美国陷入了经济危机，在经济全球化的今天，美国经济的变脸牵一发而动全局，也让全球众多国家领教了次贷危机的厉害。

次贷危机的全称为次级房贷危机，是指发生在美国，因为次级抵押贷款机构破产而导致的投资基金被迫关闭，股市震荡反常剧烈的危机。次贷危机造成了全球金融市场流动性不足，美国、欧盟、日本等主要金融市场都受到其影响。

第五章 世界上最赚钱的经济领域 ——金融中的经济学

美国的次级抵押贷款是指银行和一部分贷款机构向那些信用等级不高、收入相对较低、不能出具相关证明材料的借款人发放的一种贷款。可以说次级抵押贷款是一个高风险、高收益的行业。它与传统意义上的标准抵押贷款的区别在于，次级抵押贷款对贷款者信用记录和还款能力要求不高，贷款利率相应地比一般抵押贷款高很多。这样就方便了那些因信用记录不好或偿还能力较弱而被银行拒绝提供优质抵押贷款的人。这样，因为方便、门槛低、压力小，次级贷款吸引了越来越多的人申请次级抵押贷款购买住房。

2000年，美国经济不景气，为拉动经济增长，布什政府采取了扩张性的财政政策，其中就包括降低利率再配合减税两大措施，并鼓励购房，从而为房地产市场带来了一波持续上扬。2000—2006年，美国的房价上涨了80%，成为了美国历史之最。与之相应的，房地产抵押贷款业务也随之蓬勃发展。

在美国，贷款是非常平常的事情，无论是房子还是汽车，信用卡还是电话账单，贷款无处不在。与贷款相对的是美国的高失业率。收入不稳定或无收入的人因信用等级达不到标准的原因，被定义为次级信用贷款者。这类人群如何贷款买房呢？零首付、零文件、不查收入、不查资产、无需偿还能力证明，次级抵押贷款无疑为这些人买房开了绿灯。一些放贷公司甚至编造虚假信息使不合格借贷人的借贷申请获得通过。在这种情况下，本来不可能借到钱或者借不到那么多钱的“边缘贷款者”，也被蛊惑进来。正是这种盲目追求利润的行为，种下了危机的种子。

在美国，与房地产市场发展并行的，就是经济的证券化。任何公司或企业都可以将暂时还不清的债务转化为证券卖给投资者。于是，次级贷款的房贷机构将手中几千亿美元的次级贷款债权转化为证券，再卖给全世界的投资者，这样，就把风险转移到了市场上。在次贷产品刚开始推向市场的时候，华尔街的那些投行赚得盆满钵满。这样，为了追逐更大的利润，次贷产品遍地开花，并多次衍生，结果产品过剩，风险开始无限放大，渐渐地变得不可控制。

而次级贷款机构为了不让银行看出此中的高风险，就自己花钱供养信用评级机构，这样就轻松地拿到了高等级的信用评级，银行就这样被蒙在鼓里了。最终，使得次贷危机披着经济繁荣的外衣，不断地膨胀蔓延。

2006年开始，美国的利率上升，楼市开始掉头向下，房价开始下跌。并且，利息上升以后，还款压力变大，很多本来钱财不多、信用不好的用户感觉还款压力大，就出现了违约现象，而购房者无力偿还时，银行把房屋出售，



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

却发现得到的资金不能弥补以前的贷款和利息，甚至都无法弥补贷款额本身，这样银行就会在这个贷款上出现亏损。

一个两个贷款者出现这样的问题还好办，但事实却是，为了追逐利益，这样的贷款者是数都数不清的一大批人。正如上面所说，银行收回房屋，但却卖不出高价，这样的现象又不是个案，所以这就导致了贷款银行的巨额亏损。

同样，投资银行也没有幸免，花旗、美林、瑞银、摩根士丹利等著名投资银行也曝出巨亏。这就是美国的次贷危机。美国的次贷危机最终成为了全球金融危机的导火索。

危机爆发以后，我们不禁要思考，是什么导致了这场危机？仔细回想，其实我们不难发现，由始至终，这场危机始终伴随着贪婪、欺诈和无知。

一些金融机构和银行为一己之私，利用房贷证券化可将风险转移到投资者身上的机会，有意无意地降低贷款信用门槛，导致银行、金融和投资市场的系统风险增大。美国历史上标准的房贷首付额度是20%，但在过去的几年中，美国住房贷款一度出现首付率逐年下降的趋势，有的一度降到了零，甚至还出现了负首付。而所谓的房贷专业评估，竟然都只是自己的暗箱操作。

此外，华尔街的一些金融机构顶着金融创新和改革的旗号，为“次贷”畅行一路大开绿灯，甚至助纣为虐成了帮凶：准许发行房贷证券、开放房贷二级市场、支持抵押贷款衍生工具、向低收入者放宽借贷条件等。大量投机资本涌向房地产金融，衍生品名目繁多，抵押品不断创新，“转按”、“加按”、“换按”、“转加按”、“二按”、“再按”，住房证券市场急速膨胀，规模超过债券市场的3倍，“居者有其屋”已经成为了一些金融投机家冠冕堂皇的理由，它已经蜕化为金融投机家赢钱的大赌场。

纵观美国次贷危机的前世今生，我们可以发现，正是人性的贪婪、方方面面的欺诈和无知导演了这场让世界都感冒的金融危机。

教你赚钱的经济学：

贪婪、欺诈、无知，使投机、暗箱操作成为可能，并最终导致了次贷危机。其影响深远，甚至被有的经济学家视为“美国76年以来最严重的金融冲击”，要想真正消除这场危机带来的影响，恐怕还需要很长的时间。

第五章 世界上最赚钱的经济领域 ——金融中的经济学

美元贬值：华尔街潜在的秘密

根据美国国家经济研究局的统计，过去 60 多年来美国已经遭遇了 10 次或大或小的经济危机。有意思的是，每次危机美国都安然度过，并在危机过后显得越发强大，相反，危机对美国战略对手的破坏性则往往更大一些，其“以邻为壑”，转嫁压力手段之高超娴熟在当今世界可谓首屈一指。而美元贬值则是美国向别国转嫁危机并制约其他竞争对手正常发展的惯用方法。

在经济领域谈论世界金融问题，美元贬值是一个绕不过去的话题，因为每一次美元贬值都对全球经济造成了极大的影响。那为什么美国每次都能通过美元贬值成功转嫁危机呢？难道其他国家就甘为“鱼肉”吗？这一切的答案还得从金本位和美元本位说起，然后我们才能参透美元贬值背后的秘密。

20 世纪以前，主要资本主义国家的金融货币体系先后实行过金银复本位制、金本位制，以黄金作为世界货币，进行国际结算。随着资本主义经济规模和国际贸易总量的急剧增长，对黄金的需求逐渐增大。但是黄金产量有限且分布不平衡，再加上战争时期帝国主义为备战、称霸而四处搜刮黄金，众多因素造成黄金流通量逐渐减少，甚至无法满足黄金作为世界货币的流通要求，这样金本位的基础被动摇。20 世纪 30 年代的大危机进一步动摇了金本位制，危机过后，一些主要资本主义国家相继放弃金本位制，改行纸币制度，最终使金本位制彻底宣告结束。

金本位宣告结束使正常的国际货币秩序不复存在，因此，国际货币制度一片混乱。当时，主要的三种国际货币：英镑、美元和法郎，三者各自组成相互对立的货币集团——英镑集团、美元集团、法郎集团。货币的不统一，使国际贸易受到非常大的影响，国际间资本的流动几乎陷于停顿状态。因此，建立一个统一的国际货币制度，改变国际金融领域的动荡局面，就成为必然要求。

最终英美等国经过数月的讨价还价，于 1944 年 7 月，建立了布雷顿森林体系。布雷顿森林体系主要确定了两个最基本的原则：美元与黄金挂钩、各



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

国货币与美元挂钩，并且规定各国货币对美元汇率只能在美元汇率平价上下1%的幅度内浮动。这样就确定了美元在国际金融货币体系中的中心地位，世界金融体系进入了美元本位制时代，美元代替黄金成为国际支付和国际储备的工具。

那是不是美国随便发行多少纸币都可以呢？不是的，布雷顿森林体系确定的“美元与黄金挂钩”原则，意味着美钞发行量必须受黄金储备的制约。也就是说，美国储备多少黄金，才能发行多少美元，不能毫无根据地想发多少就发多少。

当财富与“原则”不可兼得时，美国选择了放弃“原则”。对于美国人来说，财富比“原则”要重要得多，是不能轻易放过的。因此，在原则面前，美国依然我行我素，继续推行“赤字财政”政策，大量印发美钞“以币易货”，对外掠夺。这样，时间一长，美元就丧失了继续承担美元对外兑换黄金的能力。虽然美国政府也不断推出一些“新经济政策”，但是这些政策已经无法挽救美元危机，到了1973年，布雷顿森林货币体系终于走完了27年的历程，彻底崩溃了。

但是，百足之虫死而不僵，虽然布雷顿森林体系崩溃了，可是美元在全球建立起来的霸主地位却没有动摇。并且没有了“美元与黄金挂钩”这一原则的制约，美元贬值反而变得更容易了。这样，每当经济衰退、短期资本外流和外债规模过大同时出现的时候，美国就会拿起自己的超级武器——美元贬值。

通过贬值美元，美国就可以大量减少债务负担。许多外汇储备高的国家拥有大量美国国债，由于美国的外债绝大部分是以美元计价的，因此美元的贬值实际上意味着债务负担的减轻。

2011年8月25日，新加坡《联合早报》刊文称美联储宣布维持超低利率至2013年，美元将在今后一段时间内呈贬值趋势。并且《联合早报》还对美国的这一政策给予了下述分析：

奥巴马政府有一个“国家出口倡议”战略，让美元贬值是实施扩大出口战略的有效手段。虽然美国政府在公开场合一直声称，强势美元有利于美国，但是实际上采用的是让美元在国内维持强势，在国际上维持弱势地位。美元的国内强势地位使美国的物价可维持在低位，这就是美联储使美国通货膨胀

第五章 世界上最赚钱的经济领域 ——金融中的经济学

在 30 年内保持年均 3% 的原因。美元在国际上维持弱势地位可以促进美国的出口。虽然美国政府没有干预外汇市场，有意地让美元贬值，但量化宽松的货币政策，不干预外汇市场等于认同美元贬值。目前，美元在国内依旧有很强的购买力，根据美国劳工部 7 月的数据，美国消费物价指数在过去的 12 个月内为 3.6%。

这种把戏美国玩过好多次了，而且屡试不爽。我们看看下面这些数据就可以很好地参透秘密了。

2007 年年底，美联储发布数据显示自 2002 年以来，美元对世界主要货币已贬值 24%。

从 2007 年 6 月 1 日到 2008 年 5 月 31 日，美元贬值幅度达到 10.93%。按美国高达 8.5 万亿美元规模的外债计算，美元贬值 10.93%，一年就可以减债 1.6 万亿美元。

美国商务部公布的数据显示，美国 2007 年经常账赤字减少了 8.9% 至 7386 亿美元，为 2001 年以来首次下降。美元短期内大幅贬值促进美国出口的增长，是经常账赤字减少的主要原因。

同时，美元贬值并逼迫相关货币升值，还可降低高外汇储备国家出口的竞争力、减少美国的赤字、刺激国际油价上涨，既为本国油商争取最大利益，又可增加金砖四国发展经济的成本。此外，美元贬值还可减少进口，抑制依赖外贸带动经济的国家的发展，加速外国资本流入购置美元资产，等等。真是一箭多雕，一举数得！

教你赚钱的经济学：

“美元是我们的货币，却是你们的问题。”尼克松的财政部长约翰·康纳利的这句话深刻地揭露了美元的本质。美元“绑架”了全球的经济，让全世界掉进了美元“陷阱”，只要美国经济出现问题，全世界人都得为其埋单。因此，我们在了解世界经济的时候，一定要对美元贬值有深刻的认识，这样才能对世界经济的变化有更为正确的把握。



虚拟资本：引发石油危机的潜在因素

从2008年7月到2011年11月，国际原油价格几涨几落，有尖峰时刻每桶147美元的天价，也有低谷时每桶33美元的“跳楼价”。这些与供求基本面稳定相背离的大涨大跌，让一些关注石油走势的人慨叹其疯狂的同时，不禁想到虚拟资本在这个极不透明的原油场外交易上所起的推波助澜作用。

所谓的虚拟资本就是指类似股票、公债券、不动产抵押单等以有价证券的形式存在于现实资本运动之外的资本。虚拟资本随借贷资本的出现而出现，并在借贷资本的基础上成长为借贷资本的一个特殊的投资领域。

在知道了什么是虚拟资本以后，我们不禁要问虚拟资本在石油危机中究竟充当了什么角色呢？其实，导致国际油价上涨的一个重要的原因是虚拟资本的运动，也可以说虚拟资本才是石油危机爆发的潜在因素。

石油是天然资源，其产量必定是有限的。而随着工业化的推进，对石油的需求与日俱增，石油已探明的储量却在一天天地减少。如果说是供求关系引起了石油价格的暴涨，那么油价似乎早在人们对此有这些认识的时候就应该暴涨了。并且纵观这几年的石油消耗情况，我们可以发现虽然国际石油消耗量在增加，但是，这个增量是在供应能力范围之内的，而且每年的增幅并不是都超越上年的需求记录。所以，用在长期内才会出现的石油短缺来解释石油价格间歇性地大起大落，显然是没有道理的。

同时，看一下石油价格上涨的同期其他初级产品的价格，我们就会发现石油价格的走势似乎并不与全球初级产品行情的走势相一致。例如在国际CRU钢材指数大幅下跌、铝的价格下跌、煤炭的价格也下跌的时候，石油的价格却一路飙升。由此看来，石油价格并没有跟随市场总体价格的变化而变化。这也凸显出了石油价格变化的诡异。

那么究竟是什么原因导致了石油价格的大涨大落呢？早在2005年，中国宏观经济学会常务秘书长王建就发表了一篇名为《虚拟资本运动与国际石油危机》的文章，帮我们揭开了这层神秘的面纱，解释了虚拟资本在石油危机中的推波助澜作用，现摘录部分内容：

第五章 世界上最赚钱的经济领域 ——金融中的经济学

如果石油价格上涨并非市场供求因素所致，则必须探究油价上涨的其他因素，这个因素就是国际虚拟资本的运动。

虚拟资本运动的主要领域和牟利场所，原本是股票、债券等资本市场，而美国是全球最大的资本市场。2000年4月以后，美国的“新经济”泡沫和传统资本市场泡沫相继破裂，巨大的国际资本先是涌入美国和世界发达国家的房地产市场，并且制造出前所未有的房地产泡沫。近年来美欧的房地产泡沫已经膨胀到崩溃的边缘，国际资本又去炒欧元。最近法、荷公投失败，又出现了伦敦爆炸事件，使欧元蒙上了阴影，国际资本就开始涌入期货市场炒石油。

据有关报道，摩根士丹利、美林、高盛等这些长期以来从事国际证券投资的大型投行公司，目前已经是国际石油期货的大炒家，而正是在世界投行排行第二的高盛，自去年以来就不断发出关于油价将超过每桶100美元的预测，故意制造出一个个有关石油危机的恐慌信息。美国福布斯杂志最近报道说，目前几乎北美的所有对冲基金都进入了石油期货市场，而已经进入到这个市场的资金总额则高达8万亿美元。

所以，国际油价的疯狂上涨，背后的最主要原因是国际虚拟资本开始变换了方向。

2008年6月底，国际原油首次突破140美元/桶，而《华尔街日报》在2011年9月披露的一份没有对外公布的持仓者名单中，大投行高盛、摩根士丹利在当时赫然名列榜首。这也更加证实了虚拟资本在石油危机中的推波助澜作用。

虚拟资本通过扭曲价格而扭曲了实物产品真实的供求关系，这是一种不折不扣的投机行为，对生产和消费的破坏性作用不可忽视。因此，我们在研究当代国际贸易、国际金融和国际期货等问题时，都不应该剥离国际虚拟资本运动这个大因素。

教你赚钱的经济学：

我们在了解金融经济的时候，虚拟资本是一个躲不过去的课题。所以，我们一定要透过现象看本质，认清虚拟资本运动的规律，以便我们能更加准确地把握住国际经济趋势，帮助我们赚大钱。



金融风暴：金融危机冲击下的国家级灾难

对于全球经济和许多国家来说，进入新世纪的第八个年头是一个悲惨的年份。由于次贷危机的影响，多米诺骨牌效应逐渐显现：2008年4月份贝尔斯登破产被托管；7月份房地美与房利美两房危机爆发引发民众疯狂挤兑潮；9月初美国政府被迫承诺接管两房；9月15日，美国第4大投资银行雷曼兄弟宣布破产，同时，美林证券也被美国银行收购；最后，美国5大投行仅剩的两巨头摩根士丹利和高盛也被迫转型银行控股公司。至此，美国次贷危机全面升级为全球性的金融风暴，一场国家级的灾难就此爆发。

金融风暴又称金融危机，是指一个国家或很多国家与地区的全部或大部分金融指标，如：货币资产、证券、房地产、土地价格、商业破产数和金融机构倒闭数、短期利率等的急剧、短暂和超周期的恶化。金融风暴发生后整个区域内货币币值将会出现大幅度的贬值，经济总量与经济规模会出现较大程度的缩减和减小，人们对经济的预期会变得悲观。此外，金融风暴发生时还常常会伴随着企业大量倒闭、失业率提高、社会普遍的经济萧条，甚至是社会和国家政治层面动荡等现象。

可以说，金融危机是资本主义经济危机固有的内容，1994年的墨西哥金融危机和1997年的亚洲金融危机都先发生于资本主义世界。20世纪30年代的世界经济大恐慌，更是以严重的资本主义的金融危机为先导。可见，资本主义制度是金融危机的固有根源，金融危机是资本主义危机。金融危机的可能性存在于市场经济固有的自发性的货币信用机制之中，也就是说一旦金融活动失控，货币及资本借贷中的矛盾激化，金融危机就会表现出来。2008年美国金融危机的爆发就是很好的佐证。

从表面上看，美国住房次级按揭贷款一步步地导致了美国的金融危机，但事实上，美国金融危机有其更深层的原因。中国人民银行研究员邹平座认为，美国金融危机发生的深层原因有两个：一是美国金融秩序与金融发展失衡，二是经济基本面出现问题。

第五章 世界上最赚钱的经济领域 ——金融中的经济学

1. 金融监管缺位，金融秩序与金融发展、金融创新失衡，是美国金融危机的重要原因

一个国家在金融发展的同时要有相应的金融秩序与之均衡发展，并要负责保障金融的正常、健康、有序发展。美国在 1933 年大危机以后，出台了《格拉斯—斯蒂格尔法》，规定金融领域实行严格的分业监管和分业经营。在随后近 60 年里，美国金融业的确得到了前所未有的发展，但在其高速发展的同时，金融市场上的不确定性也相应增加。1999 年美国国会通过了《金融服务现代化法案》，结束了银行、证券、保险分业经营的格局，并推行金融自由化，放松了金融监管，这也就造成了金融活动逐渐失控。

此外，金融生态中的问题，也推动了金融危机进一步向纵深发展。金融生态本质上反映了金融内外部各要素之间有机的价值关系。从 1999 年开始，美国放松金融监管使金融生态环境不断出现问题。金融衍生品发生裂变，价值链条愈拉愈长，终于在房地产按揭贷款这一最薄弱的环节发生断裂，引发了次贷危机。由此我们可以看出美国金融危机不仅仅是金融监管的问题，次贷危机中所表现出的监管缺失、信息不对称、市场混乱、社会信用恶化、道德风险等，这些都证明美国的金融生态已经出现问题。

2. 美国经济基本面出现问题，加速了金融危机的爆发

在过去 60 年，美国经济增长和国内消费超出了本国生产力的承受能力。一方面，美国在实体经济虚拟化、虚拟经济泡沫化的过程中，实现不堪重负的增长；另一方面，美国把巨额的历史欠账通过美元的储备货币地位和资本市场的价值传导机制分摊到全世界。这增加了美国经济的依赖性，动摇了美国经济与美元的地位和人们对它们的信心。

20 世纪末到 21 世纪初，世界经济格局发生了重大调整，世界原有的供需曲线断裂，出现了价格的上升。美国采取了单边控制总需求的办法，使得原有的供给缺口不断扩大，物价持续上升，就业形势出现逆转，居民收入和购买力下降。因此，美国在进口方面对发展中国家制造各种贸易壁垒，在出口方面又对技术性产品设限，这些政策直接推动了美国物价的上升，减少了美国的就业机会，抑制了国内的经济创新动力，这也是金融危机爆发的重要诱因。这样，美国在次贷危机爆发之前出台的一系列限制进出口的法案和政策，就成了导致经济环境走弱的直接因素。

金融危机是一场国家级的灾难，首先就表现在它极大地削弱了美国的实



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

力。在金融危机中大量的美国投资银行、对冲基金、私人股权基金都受到了严重的打击。并且由于这些投资机构的崩溃，很少有人还有胆量买美国的金融产品，这在一定程度上就会造成信贷紧缩。而大批企业的倒闭，对美国的经济实力的影响不可谓不深远。

除此之外，在软实力方面美国也受到重创。过去 20 年里，整个美国经济体系都是以金融这个核心来运转，这个体系被认为是经济发展的最佳样板。甚至有人认为美国模式已经战胜了周期波动。现在，这个经济体系却崩塌了，美国的榜样力量大打折扣，这对美国的软实力是一个非常大的打击。

在全球金融一体化的今天，作为世界风向标的美国，打个喷嚏连全球都要跟着感冒，更不要说如此严重的金融危机了。所以，这次金融危机不但重创了美国，法国、日本等各个国家也都无法幸免。甚至，整个全球经济都受到了严重的冲击。对此，经济学家章玉贵说：此轮全球金融风暴在将美欧金融业十年来取得的成就毁灭大半的同时，更有可能将全球经济周期拖入寒冷的“失落十年”。

教你赚钱的经济学：

金融危机虽然已经过去了，但其影响仍然远未消失。有一个教训我们必须牢记：金融创新不是万能的，必须放到基本经济规律的显微镜下详加审视。

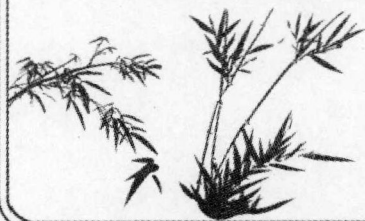
第六章

做自己的专业理财顾问

——理财中的经济学

“钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。”每个人都希望过上幸福美满的生活，每个人都想让自己变得富有，但是大多数人终其一生都无法实现财富梦想，因为大多数人除了辛勤工作之外，并无其他途径获取更多的财富。

因此，学会理财，学会“让钱生钱”就显得特别重要。只要你敢迈出理财第一步，那么，想过幸福无忧的生活，想让有限的资金获得更大的利润，想让自己成为百万富翁，这些都不仅仅只是梦想，而是会在你的努力中成为现实。



第六章 做自己的专业理财顾问 ——理财中的经济学

理财观念：观念决定一生财富

提起理财，你会想到什么？一些人可能会想到省吃俭用、把钱存到银行里；还有一些人可能想到投机、拼命赚钱。其实，这两种观念都是不完全正确的。为了更好的理财，让自己的财富增值，我们首先就要树立正确的理财观念。

关于理财，理财规划师委员会秘书长、著名理财规划师刘彦斌曾这么说：“理财的秘密是‘爱惜钱，节省钱，钱生钱，坚持不懈’。所有的富人都是这样富起来的。”关于理财，刘彦斌还总结了不少精髓：“学会省钱，学会记账，学会投资！当这样成为一种习惯的时候，财如潮水地向你涌来，想挡也挡不住！”“你不爱财，财就不会爱你。你只有珍惜它，它才会跟你。”“理财就是一个中心三个基本点：以管钱为中心，以攒钱为起点，以生钱为重点，以护钱为保障。”

这就是刘彦斌的理财观，也是我们应该树立的理财观念：理财不是只赚不花、存进银行生利息，也不是费尽心思、下死力气赚钱；而是一方面用钱生钱去开源，另一方面惜钱管钱，把握好消费的度。

除了以上的理财观念以外，我们还要树立以下几种观念，这样我们才能开源节流，让我们的财富快速增长。

1. 理财是每一个人都必须做的事

每个人从出生到现在，几乎每天都在花钱。为了不致入不敷出，为了保证收支平衡，无论你是十八还是八十，无论你是商贾巨擘还是打工赚钱的上班族，你都要明白理财是你这一生必须要做的事情。

2. 理财不是理“一时”之财，而是理“一世”之财

为了达到让财富升值的目的，每一个想要合理理财的人都要明白理财不是一朝一夕的事情，而是一辈子的事。我们要把财富的视野放得长远一些，而不是凭一时兴起的三分钟热度。只有这样，才能让你的财富不断增长。

3. 任何理财方式都要承担风险

想要获得收益，你就要做好承担风险的准备。理财不仅是对财富的管理，还是对风险的管理。世界上没有什么事情是绝对安全的，尤其是在理财方面，



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

风险与收益永远都是并存的。

理财并不是什么高深莫测的事，但也不是一件容易的事。想要理财、让财富升值，我们首先就要明白理财不应是一时的冲动，而应是一个中长期的规划，需要我们拥有正确的心态、进行理性的选择，然后就是坚持再坚持，让理财成为一种生活习惯。这样，理财才能成为一件轻松愉快的事情，你的财富才会升值，你才会成为有钱的人。

教你赚钱的经济学：

拥有正确的观念，可以让你在理财的路上少走很多弯路，让你减少很多不必要的损失。所以，无论你是有钱人还是没钱人，无论你是年逾半百，还是十八九岁的青年，都要树立起正确、科学的理财观念，这才是提高生活品质、坐拥财富的关键一环。

内在价值：评估理财的最准确手段

投资在很大程度上决定了理财是否成功，而投资者在决定投资一家企业之前，必须要正确评估投资该企业的成本和收益。而内在价值才是对一家企业最准确的评估。因此，我们可以说内在价值才是评估理财的最准确手段。

那么什么是内在价值呢？其实内在价值就是一家企业在其余下的生命中可以产生的现金流量的贴现值。内在价值是一个非常重要的概念。它为评估投资和企业的相对吸引力提供了唯一的逻辑手段。接下来，我们就通过股票，说说内在价值是如何用来评估理财的。

说起格雷厄姆，可能很多人不知道，但是提起巴菲特就无人不晓了。其实，格雷厄姆正是巴菲特的老师。格雷厄姆说，证券分析家们总是在关注股票的内在价值与市场价格之间的差距。但我们不得不承认，股票虽然有内在价值，可是这却是一个非常难把握的概念。一般来说，它必须以一组事实为依据（这组“事实”包括公司资产、收益、股息、明确的发展前景等），才能有别于受到人为操纵、心理因素干扰的市场价格。

第六章 做自己的专业理财顾问 ——理财中的经济学

格雷厄姆以后，巴菲特对股票内在价值的概念作了进一步的发展和完善。他在1996年给伯克希尔公司股东的一封信中说：“内在价值是一个非常重要的概念，它为评估投资和企业相对吸引力提供了唯一的逻辑手段。内在价值可以简单地定义如下：它是一家企业在其余下的生命中可以产生的现金流量的贴现值。”

巴菲特还告诉大家说：“要注意股票内在价值和账面价值两者之间的区别：账面价值表明过去的累计投入，而内在价值表明的是未来预计所得；账面价值是一个会计概念，内在价值是一个经济概念。”巴菲特认为，投资股票就是因为它具有内在价值，所以才值得投资。

他说，用一个很简单的例子就可以说明两者区别。如果你有两个小孩，你用相同的钱让他们都读到大学毕业，那么这两个孩子的账面价值是相等的；可是，虽然两个孩子都读到了大学毕业，但这并不意味着他们将来的前途完全一样。这是因为他们的内在价值是不同的，甚至会有天壤之别，所以，最终的结果必然是不同的。

股票投资也是这样。财务投入相同的公司，内在价值也会有巨大的差别。所以，对投资者来说，必须擦亮眼睛，仔细测算你所要投资的公司内在价值，从而作为股票投资决策的主要依据。

既然我们已经知道内在价值的重要性，那么，我们在投资的时候如何来估算股票或者其他投资工具的内在价值呢？

巴菲特认为，最权威、最正确的评估模型是约翰·伯尔·威廉姆斯在《投资价值理论》一书中提出的计算公式。概括地说就是：任何股票、债券、公司的价值，取决于在资产的整个剩余使用寿命期间预期能够产生的、以适当的利率贴现的现金流入和流出。

这个计算公式对股票、债券的计算方法是相同的。不过对于债券来说，由于它有一个息票（票面利率）和到期日的关系，所以比较容易确定未来现金流量。而对于股票来说，则需要自己估计“息票”，并且充分考虑管理层的经营水平高低对“息票”产生的直接影响。

巴菲特认为，一般的评估标准如股票收益率、成长率、市盈率、市价净值比，等等，都与价值评估没有关系，除非它们能在一定程度上提供企业未来现金流入流出的一些线索。

由此，我们可以看出这个评估标准必须根据公司未来的业务发展情况来进



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

行，但是公司未来的发展状况是动态的、不确定的、无参照的，并且预测时间又长，所以从这个角度来说，内在价值的评估既是一门科学，也是一种艺术。

那么，可能就有人要问了，是不是只要对企业的内在价值作出了评估投资就一定能获利呢？其实，事实也不一定如此。未来的事情谁也说不准，制约公司发展的因素千千万万，所以这也注定内在价值只是一种估计值，不可能非常精准。即使是估计值，投资者还要根据利率的变化和对未来现金流的预测，做相应的修正。更不用说，每个人即使根据完全相同的一组事实来进行估测，所得到的结果也总是有差别的。正因如此，巴菲特就曾悄悄地说，伯克希尔公司从来不公布对某只股票内在价值的评估值。因为他和芒格（查理·芒格，美国投资家，沃伦·巴菲特的黄金搭档）两个人的估测结果也总是不同的。不过，大致准确的价值评估所构成的区间范围，对股票投资决策仍然能起到应有作用。

教你赚钱的经济学：

评估企业价值主要是预测其内在价值，即未来能够产生的现金流量的贴现值。应当注意的是，企业价值的预测值不但不可精确，而且每个人的预测值都会不同。所以，在理财投资的时候一定要仔细权衡、果断取舍，作出正确的选择。

理财计划：设计自己未来的财富

生活有计划，才能有条不紊；工作有计划，才能顺利完成；比赛有计划，才能按照自己的节奏创造奇迹……人生似乎处处都需要计划，理财也是一样。如果说急速赚钱是“百米冲刺”，那么理财就是“马拉松”，比的是耐力，需要的是有计划、耐心和原则性。

曾任美国总统的老布什是一位公认的理财高手。他在投资回报率很高的信托基金与房地产行业都投入过大量的资金。此外，他还利用自己前总统的特殊身份到世界各地进行巡回演讲，赚取不菲的出场费。虽然这些演讲的收

第六章 做自己的专业理财顾问 ——理财中的经济学

入数目都不是特别巨大，不过依照妥善的投资计划而长期积累起来，获得的利润也就相当可观了。因此，老布什总统现在已经积累了一笔巨大财富。

当别人问到他理财的成功经验或者他向别人讲授他成功的经验时，他总是这样说：“尽管我已经不再年轻，但是我依然会为自己拟订一套妥善的投资理财计划，争取最大限度地利用资金获取回报。”

而知名理财专家卢瑟·海德也曾经总结过，老布什、里根等理财有方的美国总统通常有以下两个共同点：第一是聘请专家为自己理财，第二个就是拟订较为妥善的理财计划。

那么我们该如何来制订自己的理财计划呢？一般来说，制订个人理财计划，有如下几个步骤：

1. 分析自己所处的经济环境

个人理财计划可以让你的生活过得更轻松更舒适，但是你首先要看一看你身处的客观经济环境。例如所处国家和地区的经济发展水平、国家经济政策走向、金融市场体系、社会法制建设等。然后在大的趋势的基础上，分析自己投资的机遇和风险。

2. 分析自身财务状况

分析完外部因素以后，还要对自身因素进行分析。比如自己的收入和消费支出情况、身体健康状况、固定资产运营状况、家庭成员状况等。这些都会对投资理财产生影响，因此，在制订理财计划时，一定要把这些因素考虑在内。

3. 制订自己的财务目标及计划

分析完内外部环境以后，就应该具体制订理财目标和计划了。一般来讲，影响个人理财计划的因素，大致有以下几种：①收入水平；②财产状况；③福利待遇；④投资成本。当然，由于我们每个人的生活背景、生活实际情况不尽相同，所以订立的目标一定要以自己的实际情况为准。

4. 确定计划实施的具体步骤和标准

确定了明确的理财计划之后，投资者就需要定出一系列具体实施步骤和标准来一步步实现投资目标。这些步骤适用于储蓄、投资、保险等各种理财手段，总之每一个人都要向自己既定的目标前进。

5. 事后反馈

有了目标并采取了相应的步骤之后，理财是否成功，仍然需要及时进行



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

可行性评估，以确定目标是否可以达到、目标是否订得太高或太低、所采取的步骤是否妥当，等等。

6. 修正方案

根据评估和反馈结果，及时对计划进行调整、删减和补充，从而实现理财方案的完善和优化。

此外，我们在制订理财计划时，还要注意以下几点：

1. 要有基本的财务观念

对于收益、财务风险与回报关系、投资回报率等基本财务术语及财务原则要心中有数。我们要根据自己的需求和风险承受能力考虑收益率。

2. 确定理财的目的

确定理财目的，有助于自己把理财计划真正的贯彻和坚持下去。所以我们一开始就要确定是为了保障退休后的生活品质还是为了疾病发生时不对家庭造成重大负担等诸如此类的理财目标。

3. 充分考虑自己的未来需求

理财的目的，不在于要赚很多很多的钱，而是在于使将来的生活有保障或生活得更好。因此，善于计划自己的未来需求对于理财很重要。

4. 合理安排资金结构

在现实消费和未来的收益之间寻求平衡点，这部分工作可以委托专业人士给自己设计，以作参考。

5. 确实的执行能力

没有坚持到底的投资与执行，大部分工具都很难体现其真正的价值。

总之，平稳妥当的人生理财规划应及早拟订，要知道财富的积累很少能够一蹴而就。只有及早规划、认真实践，才能早日实现“聚财”的目标，为幸福人生奠定基础。

教你赚钱的经济学：

投资理财不是富人的权利，也不要等到有钱了再说，你要做的就是马上制订一个能够让你富足一生的理财计划，要知道，一个科学、合理的理财计划能使致力于理财的人生活质量得到极大的提高。

第六章 做自己的专业理财顾问 ——理财中的经济学

家庭财务管理：给亲人的未来系好安全带

说起家庭财务管理，蒋小凡可是颇有心得。她说：“很多人都觉得财务管理是财务人员的事，跟咱们普通老百姓没关系。事实却并非如此，每个家庭只要根据自身的实际状况制定相应的财务管理目标，然后照着执行，不仅乐在其中还能尝到不少甜头。”这不，尝到甜头的蒋小凡得意洋洋地给我们介绍了她的“家庭理财三部曲”。

1. 做“理财规划”

有计划才能应对变化，每当新的一年开始的时候，蒋小凡都会为自己的家庭做个“新年理财规划”。其中包括对上一年收支情况的盘点、今年的收入和支出预算、想要进行的投资、需要注意的事项，等等。

2. 建“家庭记账账”

与许多家庭一样，蒋小凡也有一本日记账。每天，把当日收支按项目、收入、支出、结余栏分别记录，到月底把收支按性质进行汇总。年终将“月计表”合计，除了特殊情况，开支一般尽量控制在预算范围内。这样，一年具体的财务收支状况便尽收眼底了。

3. 编“资产负债表”

如何反映家庭资产现状和家庭财务管理的业绩呢？蒋小凡认为最好的办法就是在资产统计的基础上，建立“家庭资产负债表”。所以，每当临近年终，蒋小凡就会建立一个“家庭资产负债表”，其中包括资产（包括金融资产与实物资产）、负债、资产净值等内容。这样，通过编制资产负债表，就可以对现有资产及负债结构状况成竹在胸了。

就这样，坚持几年下来，蒋小凡夫妇虽然挣得不多，但是小日子却过得和和美美，滋润得不得了。

俗话说：“吃不穷，穿不穷，盘算不好一世穷。”这说的就是持家理财、家庭财务管理的重要性。有计划、会安排、会管理，这样就等于给自己和自己的家庭成员系好了安全带，这样，家庭经济才能有保障，才能正常地生活



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

工作，否则一切都会受到影响，这也是家庭幸福的一个重要保障。

那么怎样进行家庭财务管理呢？

1. 把握家庭中的收支情况

对家庭收支情况的了解，主要应包括以下4个方面：

(1) 家庭成员的理想、期望和重大家庭规划

如主要家庭成员的身体状况、医疗状况；子女情况，包括子女的预期收入、培养目标、各种资金援助（子女的结婚和住房等）；退休后的状况，包括退休时间的确定、退休后可领取养老保险的收入、对退休后的生活质量要求以及遗产的继承和赠予；家庭住房（不动产）情况，包括房产的购买或更换、装修等费用、闲置房产出租等收入，等等。

(2) 家庭的总体收支

主要包括家庭成员目前的收入、支出、投资、存款、养老资金储备等情况，以及预测未来可能发生的收支变化。

(3) 家庭的资产负债状况

主要包括了家庭的不动产、储蓄性保险、金融资产、个人养老金等拥有的资产情况，以及住房贷款、教育贷款等负债情况。

(4) 家庭生活保障

主要包括家庭成员所在单位的保障情况、家庭所涉及的各种社会保险、家庭居住地的保障制度以及个人自由投保的情况等。

2. 确保月收入中有固定数额的财产用于储蓄

为了应对突发事件，一定要做好家庭储蓄，以备不时之需。因此，一个聪明的理财者会在生活中严格要求自己，把每月月收入的20%—35%用于储蓄。这样，积少成多，小钱也会变成大钱，并且当意外来临时不至茫然失措。

3. 确保各项计划能够执行下去，并且持之以恒

无论是储蓄、投资，还是消费，除非发生意外情况，否则都要按照事先拟好的计划和规划，认真执行并坚持下去。这一点非常重要，因为很多人往往在计划执行之初雄心勃勃，却在不久之后就原因不明地流产了，这对家庭财务管理非常不利。

4. 确保不能过度透支消费

平时消费支出一定要合理，并在计划支出的范围内。当然，人们常说“计划赶不上变化”，因此任何一个理财计划都不可能是万全的。因此，遇到

第六章 做自己的专业理财顾问 ——理财中的经济学

突发的特殊状况时多少会对计划造成影响。但是，为了做好家庭财务管理，即使遇到这样的情况造成计划外的透支，也不要超出自己的控制范围，确保不进行过度的透支消费。当然，重大的特殊事故发生时除外。

5. 合理安排好子女的学习与生活

对绝大多数家庭而言，子女相当于家庭未来的延续，而且他们在长大成人之前往往没有经济能力。因此，家庭财务管理者一定要对其学习与生活进行合理的安排，并且把用于孩子身上的支出当成家庭理财的重点。

6. 购买保险

聪明的家庭财务管理者深知个人无力预测和应对各种突发性事件可能造成的伤害，因此为了弥补这些伤害带来的损失，他们往往会提前为自己、自己的家庭成员以及家庭财产购买保险，通过这种方式将自己的生活风险降低到自己可以承受的范围内。

7. 为自己储备好退休金

因为人的衰老是不可抗拒的自然规律，所以人们不得不考虑自己老年丧失劳动能力之后的经济收入来源及生活开支情况。因此，家庭财务管理者应为自己和家人退休之后的生活做好全盘的规划，筹备充足的资金。

8. 对细小、琐碎的开支要予以重视

做人、做事可以不拘小节，但是在理财上却不可以。很多人认为小开销、小收益对整体的理财规划不会造成太大的影响，其实，这是一个非常大的理财误区。理财专家认为，任何不必要的细小开支都是财富的减少，任何微小收入都是财富的增加。所以，家庭财务管理者一定要对细小、琐碎的开支予以重视。

家庭财务管理是一项复杂而又琐碎的工作，这就需要家庭财务管理者有长期的目标，做好安排，考虑周全。这样的财务管理才是成功的财务管理。

教你赚钱的经济学：

每个家庭有每个家庭的实际状况，因此，在进行家庭财务管理的时候，一定要结合自己家庭的实际状况作出科学、合理的安排。不要人云亦云或者互相攀比，这样才能在家庭财务管理中真正受益。



网络理财：给你轻松快捷的理财体验

随着网络时代的来临，在追求时尚的人群中，已经悄然兴起了一股网络理财风。网络方便、快捷、信息丰富，与传统的理财方式相比，有着不可比拟的优越性。各种各样的网上理财工具，使人们获得了前所未有的成功。总之，利用好网络这个工具，你可以更好地培养自己的理财能力，从而让自己的财富快速、稳步增长。

随着网络的普及，人们通过网络所做的事情也越来越多，比如，人们可以将自己名下所有账户都自动归集和关联；对所有银行账户进行合并查询或资金调配；通过银行和商家的理财网站或网上理财工具，轻松管理个人的股票、储蓄存款、保险等家庭财产，等等。这些都可以让我们尽享网络时代给我们带来的方便与快捷。

一般来说，网络理财工具主要包括：

1. 网上银行

如今，国内各大银行都已经陆续推出了自己的网上银行服务，为人们办理银行业务提供了极大的方便。网上银行不但可以让人们不用再跑腿去银行办理各种业务，而且它还可以提供活期储蓄计算器等功能，使存储变得更科学、更有效率。现在，只要通过网上银行，各种账户查询、汇款、网上支付、转账等账户问题一下就能轻松解决。

另外，许多商业银行都与相关部门联合推出了网上缴费业务，我们只要上网便可以轻松缴纳每月的固定电话费、手机费、水费、电费、燃气费等，不仅使用方便，还避免了我们的时间和金钱浪费。

2. 网络理财计算器

在互联网上还有一些免费的理财工具供你使用，其中有测试积蓄目标、储蓄优选计算器、利息计算器、贷款计算器等，可以帮助你轻松理财，明确自己的理财过程以及理财目标。你可以下载使用这些免费的理财工具。通过这些计算工具，你可以更加明确地知道自己的储蓄目标从而努力实现自己的财富梦想。

第六章 做自己的专业理财顾问 ——理财中的经济学

3. 网上炒股

与以往相比，在网上炒股更便捷、更轻松。只要动一动鼠标，就可以完成炒股的整个流程。

现在各证券公司的实时交易系统一般都设有一个“个人理财”程序。只要你从程序的系统工具栏目里点击“个人理财”菜单，然后输入你的账户资金额度、所购买股票的代码、购买日期、购买价格及股数等要素，股市开盘并通过网络接通实时盘面后，你所持有的各股的保本价、赢利价、盈亏率、股票市值以及股票资产分布、净资产赢利分布等指标便一目了然，为你买卖股票提供直观参考。另外，通过这个理财程序还可以设立每只股票止损点和获利卖出点，利用涨跌报警设置，可以最大限度地避免错过卖出机会。另外，通过网络还可以进行炒汇、炒金和购买记账式国债，非常适合追求较高收益的开放型的投资者。

4. 家庭保险

买保险在某种程度上也是一种理财，不过买保险也是有风险的。要买保险首先要熟悉保险市场，然后根据自己的需求去购买。网络就是了解保险的一个好途径。例如利用险种搜索器搜索你需要的险种，可以按保险公司与保险类别进行查找。当然还可以进行保险需求分析：我到底需要多少保险呢？是人寿保险还是医疗保险？此外，不同职业有着不同的风险，需要的保险也不一样等，有关这些知识我们都可以从网上获取。

5. 网上订票

近年来，海航、南航、深航等各大航空公司纷纷推出电子客票，人们只要登录到相关网站就可以轻松购买。

6. 网上商城

网上购物、网上拍卖也是最近兴起的一种全新理财手段。由于网络诚信环境的限制，网上拍卖占绝大多数的是一些数码产品及低价值的产品。网上购买鲜花、礼品，在网上购买各种新品成为了很多网络爱好者的乐趣。你可以在上海的家中轻轻点击鼠标，选购北京网络商城的产品，然后足不出户地等着货物“自己”送上门来，也可以通过网络给你异地的朋友送上意外的惊喜。

其实，网上理财远非以上介绍的这几个品种，网上账户挂失、网上理财咨询、网上自助贷款……随着金融服务的完善，网上理财被越来越多的人接



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

受，客户方便了，银行和证券交易所也节省了人力资源和门店建设费用。

28岁的冯亮是位资深网络工程师，收入日趋稳定之后，他有了理财的想法。经过一番网络信息搜索，他在某专业理财网站上注册了会员资格，网站上的理财师为他量身设计了一套保险与金融产品的理财组合。“有专业理财师的指导我就如同吃了定心丸，不用像无头苍蝇一样到处乱撞。并且所有的理财过程我都可以在网上进行，足不出户就可以轻松理财了。”

如故事中的冯亮所说，足不出户轻松理财是网络为年轻人理财带来的一大便利，而像这样的好处还有很多：

1. 信息无限，提高理财技能

网络信息丰富，通过网络，我们可以了解并学习更多的投资理财知识和技能。

(1) 充分利用网络的强大搜索功能，搜索你需要的投资理财信息和知识
譬如你可以利用搜索引擎搜索到“家庭理财”、“个人理财”、“投资理财”等上千个新闻网页和专业网站。在网上，你想了解的理财知识和信息均可以通过搜索引擎加以搜索。

(2) 可以通过浏览网页了解国家宏观经济动态，为个人理财提供参考

另外，各大报纸杂志都建立了网络版，利用网络可以最早阅读到报纸杂志上的投资理财专版或专栏。

(3) 可以通过网络中的投资理财网页等获取专业理财知识

许多门户网站均设立了个人理财网页，这些网页包括储蓄存款、股市、债券、保险、收藏等几大方面的理财技巧和信息，人们可以通过这些网页来获取最快最新的投资理财帮助。

可以说，通过网上冲浪，我们可以很好地开拓自己理财视野，提高理财技能，为获得理想的收益创造条件。

2. 权威的理财网站为你提供专业的服务

理财网站一站到位式的理财服务，可以为我们提供全面方便的金融顾问和中介服务。它不仅可以帮助专业投资者在金融市场上进行结算和管理投资事务，有效地节省管理成本和时间，还可以用于评价投资者的绩效，进行准确的本利核算以及事后统计分析，同时，还可帮助我们管理日常收支、储蓄、

第六章 做自己的专业理财顾问 ——理财中的经济学

股票、保险等，使个人理财避免烦琐的手工计算，财务数据变得准确及时，一目了然。

3. 各具特色的网络理财手段

一般来说，网上理财手段主要有三大类：

(1) “E 算盘”

这类工具虽很简单，但却实用，种类也最多。这些工具都是进行科学理财不可或缺的，在一般的理财网站上都有提供。

(2) “E 账簿”

这类工具较为复杂，可以为我们提供全面方便的金融顾问服务和有关中介服务。

(3) “E 理财顾问”

这类工具一般是由专业理财网站的在线理财规划师根据客户实际情况，为客户量身定制各种个人理财建议、规划方案，提供科学理性投资理财组合方案，包括资产配置建议、各类品种的具体投资策略及各类理财情报等。

在中国，虽然网上理财才刚刚起步，但随着互联网的发展、电脑的普及、个人电脑上网的人数不断增加，加上各家银行纷纷涉及网上业务和人们理财观念的转变，个人网上理财的空间将越来越大，网上理财也会逐渐被更多的人所接受并运用。我们一定要顺应时势发展，从网络上汲取有用的东西，为我们的理财活动注入新的活力。

教你赚钱的经济学：

网络理财工具的出现让我们有了一件理财的“利器”。利用互联网提供的各种理财方式打理好财产，我们的理财工作会变得更加简单、便捷、高效。

负债消费：拿明天的钱用于今天消费

如今，贷款买房、买车已经屡见不鲜，分期付款买家电、买电子产品也不是什么稀奇的事。甚至，街头巷尾的老大爷老大娘都知道要花明天的钱圆



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

今天的梦。但是，一段来自市民小葛的叙述，却让我们看到了一些人对此的困惑：

我2009年开始工作，算是别人口中的白领，其实说白了就是一高级打工仔。现在很多人都说要花明天的钱圆今天的梦，提倡负债消费。但是，我却不知道该何去何从。

我记得是2009年的时候，招商银行发布的一个报告说，当时国内居民有3成以上家庭负债已经高达40%。报告也说了，其实目前国内的居民还不懂得如何进行负债消费，这样，不顾自己的实际收入情况而盲目贷款消费、超前消费，将会严重影响将来的生活质量，使家庭财务陷入“亚健康”状态。但是在此之前，央行行长周小川在出席“全球智库峰会”时却指出要“美国人多存钱，中国人多花钱”。

这两个说法不同的新闻让我们糊涂极了，我是真的不知道是负债消费帮助国家扩大内需好，还是不负债保持家庭财务的“健康”好。

还有一个问题就是有些事情根本不是我们普通老百姓所能控制的。你看，钱缩水的速度越来越快，去年抓在手里的1万块钱，到现在恐怕早就不是1万了，能剩9800就谢天谢地了。钱缩水了，物价却上涨得厉害，去年的房子每平5000多，一套100平方米的房子，50多万元就能拿下了，现在的房价是每平方米6000多元，都快到7000元了，同样的房子一年涨了10万元左右，有几个老百姓一年工资涨这么多的？

说白了，其实谁不爱享受？但是花明天的钱，享受今天的生活，一招不慎，就沦为房奴、车奴、卡奴，以后想直起腰就难了；可是，把钱都存起来，积累够了，再去买房、买车，却又赶不上趟，并且时间越长觉得越不合适。

要么踏实稳进，不迈负债消费那勇敢的一步，成为贫困市民生活的代表；要么一狠心一跺脚，贷个款什么都买了，却掉进了银行、商家设下的圈套里。这样的环境下，我们普通老百姓进亦难，退也难，消费也难，不消费也难，哪里还顾得上是奴隶还是主人啊？

小葛的困惑和无奈相信也是很多人的困惑和无奈。负债或者不负债，这真的是一个问题。在解决这个问题之前，我们首先来了解一下负债消费。

负债消费这个概念没什么好解释的，说白了就是拿还没有到手的、但将

第六章 做自己的专业理财顾问 ——理财中的经济学

来可能会到手的钱去购买自己需要的东西，也就是花明天的钱去圆今天的消费梦。

现在，很多银行都推出了房子、汽车、旅游、耐用消耗品等各种消费信贷业务，不但品类众多，几乎涵盖日常生活的方方面面，而且办理信用贷款的手续也越来越简化，信用消费也越来越便捷。日益完善的信贷制度、层出不穷的金融产品，极大地调动起人们负债消费的热情，吸引了越来越多的人加入了负债消费的行列之中。

2011年8月31日，世界著名咨询公司波士顿（BCG）发布了最新研究报告。报告指出，中国的个人消费信贷市场虽然处于初期阶段，但是中国已经成为亚洲贷款余额（贷款余额是指到会计期末尚未偿还的贷款，尚未偿还的贷款余额等于贷款总额扣除已偿还的银行贷款）第二大的国家。

报告还显示，从2005—2010年，中国的个人消费贷款余额以年均29%的速度高速增长，目前已达到7万亿元，预计到2015年，将会达到大约21万亿元的规模。

在住房、汽车、电子娱乐产品、旅游等各种消费资讯的猛烈攻击下，许多年轻一代的中国人成为都市“负债消费”的主力军，心甘情愿地当起了现代“负翁”。调查中52%的年轻人敢于“负债消费”，其中48%的人表示并不会为负债而感到担忧。这些人大多集中在北京、上海、广州等大中城市，平均年龄在25—40岁之间，受教育程度普遍较高，工作收入也相当不错，对未来的预期也很乐观。

为了早日住上像样的房子，于是有了“房奴”；为了早日享受汽车的荣耀，于是有了“车奴”；为了早日享受生活的高品质，于是有了“卡奴”……超前消费和透支消费带给我们的美丽幻觉正在一点点远去，取而代之的，是伴随而来的财务困境。

现在我们再回到我们文章开头的那个例子上来，我们想对像小葛一样对负债消费存有疑虑的人说：负不负债从来都没有统一的标准，而是要根据自己的财务状况仔细衡量，我们不是不提倡负债消费，更不是主张只赚不花、“抠门消费”，只是希望我们在消费之前，能够弄清楚自己的财务状况，仔细衡量、量入为出，理性消费。不做“抠门教主”，也不要做“现代负翁”。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

教你赚钱的经济学：

“负债消费”这种新颖的消费方式，是现代理财观念不可分割的一部分。在做好个人和家庭理财的前提下，适当选择“负债消费”，可以让人们尽早享受到生活质量的提高，而且还能为自己投资理财提供更为广阔的规划空间。但是，在提倡负债消费的同时，我们一定还要注意适度消费，不要让“房奴”、“车奴”、“卡奴”成为负债消费的梦魇。

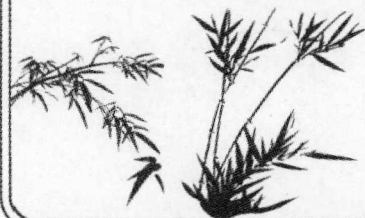
第七章

千万富翁不会告诉你的投资智慧

——投资中的经济学

21 世纪，投资成为热门话题，无论是富商老板，还是寻常百姓，都喜欢把投资挂在嘴上。的确，工资收入毕竟有限，各种天外来财也不靠谱。并且，在通货膨胀的今天，不投资就意味着资产的不断缩水。俨然，投资已经不是一种选择，而是一种必需。

所以，为了发家致富的梦想，为了生财致富赚大钱，我们有必要了解一下投资中的经济学，然后让我们的理论知识为我们的现实投资指点方向，做一个理性的投资者。

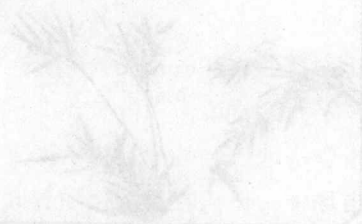


章士釐

于富余不台告利油并资智慧

——参资油中参学

商富县余天，愿告门然成如参对，望世 18
。上需奔封参对研双喜健，按百常导县政，对李
不出机来伐天样各，则育美举人如参工，参的
拿短参对不，天令的湖湖说参亦，且共。耐靠
一虽不登已参对，然等。本参德不的有参善和
。需心特一景而，我我呼
烦烦去下成，愿楚的富好寒美下成，以湖
底登油中参对不一辅下要必育的健，对大参富
参对美短的的参成以以参参的的参参然，半
。参参参的参参个一参，向氏点参



第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

投资就是牺牲当前消费来增加未来收益

小孙和小李都有 1000 元钱，小孙是个购物狂，马上用这 1000 块钱买了两件漂亮的翻领毛衣。小李很有经济头脑，马上去古玩城买了一张字画，等待升值，剩下的钱存入银行，既能生利息，等凑够 5000 元的时候，还能投资姐姐开的网店，分得利润。

从上面的故事我们可以看到，小孙是花掉金钱，获得物质和享受；小李则是放弃现在的消费，把钱用在可能会给自己带来收益的事情上。其实，小李的做法就是我们常说的投资。

经济不断发展，人们的观念也在不断地发展。所以，以钱生钱成了新的受人追捧的“消费”主张，而投资也成为许多人生活的一部分。为了更好的了解投资，更好利用投资为我们赚钱，我们有必要对投资的概念及内涵进行探讨。

关于投资，经济学上对它的定义是牺牲或放弃现在可用于消费的价值以获取未来更大价值的一种经济活动。换句话说，就是能让你的本金在未来增值或获得收益的所有活动都可叫做投资。

从这个意义上来说，消费与投资是一个相对的概念。消费是放弃未来的收益，只顾当下享受，而投资则是放弃当下的享受，用钱去参与经济活动，以此获得未来的、更大的收益。

现代社会，投资方式多种多样，具体来说，投资包括在金融市场上买卖的各种资产，如股票、基金、债券、期货、外汇等，也包括在实物市场上买卖的各种资产，如房地产、金银珠宝、古玩收藏等，当然也包括投资实业，比如投资店铺、企业，等等。

我们常说天下没有免费的午餐，投资更是如此。无论是投资股票，还是投资房地产，甚至是投资实业，都没有谁能保证稳赚不赔。可以说，在投资市场中，任何收益都伴随着同等价值的风险，也就是说，高收益就有高风险，低收益风险自然也就小。那是不是说投资就无章可循呢？答案当然是否定的。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

下面就是很多人总结出来的经验，这会在一定程度上降低投资风险。

1. 不要抱有过高期望

收益高的风险必定也高，投资最忌讳一个“贪”字。期望越高，幻想就越大，一心梦想着自己能吃一个西瓜的，往往最后捡到的只是一粒小芝麻。所以，投资时一定要看清利弊、权衡得失、见好就收，这样才能够赚到钱。

2. 不要低估风险

在投资领域，风险和收益是相生相伴的。所以，想要赚钱的同时，一定要掂量清楚自己能够承受多大的损失，并且一定不要存在侥幸心理。要知道，在投资中获益不一定常有，损失却是常有的事。所以，在投资之前，我们要考虑到方方面面可能遇到的问题，规避风险。要知道，投鼠忌器要不得，低估风险也同样不可取。

3. 不要把鸡蛋放在同一个篮子里

这是很多人都知道的投资原则，也是无数或成功或失败的人总结出来的最经典的经验。把鸡蛋放在不同的篮子里，这样即使一个篮子里的鸡蛋被打破了，你还有其他篮子里的鸡蛋。总之，投资的时候一定要保证自己“进可攻、退可守”，给自己留余地，别把自己逼近死胡同。

4. 不要听信分析师和企业的吹嘘

在投资中，可以听一听别人的建议，但一定要有自己的主张。正如歌词中所说：“别人说的话随便听一听，自己做决定！”你要记住，盈利和盈利能力是判断公司股票走势的唯一指标，无论分析师和企业怎样吹嘘，你都要记住，要看这只股票以往的盈利，这才是你投资获得收益的保证。选择其他的投资工具也是一样，获利能力才是你投或不投的最重要标准。自己要分辨哪些是真实的信息，哪些是别人吹嘘出来的数据。这样才能真正地进入投资领域，依靠自己的头脑赚大钱。

毋庸置疑，投资就是要承担一定的风险，既然没办法消灭风险，我们就要想办法减少风险。这几个方法虽然不能保证不亏损，但如果你能按照这些方法谨慎投资的话，也能够一定程度上减少损失的可能性，加大投资成功的砝码。

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

教你赚钱的经济学：

钱花了就没了，但如果你进行投资，或者说用钱买了投资理财产品，那么你就可能会在未来获得收益。但是，投资也有风险，所以，进行任何一项投资时都要小心、谨慎，都要认真考察、仔细判断，争取把风险降到最低，这样才能获得最大的经济回报。

风险：盈利和亏损之间的距离有多远

初涉股市，肖笑的胆子比较小，百般琢磨、万般算计仅投资了5000元。但是让他没想到的是一个月后，他就获得了翻倍的收益。小赚一笔，按理说，肖笑应该高兴才对，但事实上，肖笑根本高兴不起来，相反，他懊恼透了：如果当初自己投得不是5000元，而是5万元、50万元，那现在自己就赚爆了！

吸取了第一次的“教训”，肖笑在第二次投资的时候把自己的全部积蓄10万元全部都投到了股市里，他想，要是这次也有上次那样的收益，那自己就赚大发了，这可比自己一年的工资高多了。

刚开始，的确如肖笑期待的那样，他很快就赚了一些钱。这更坚定了他的想法，于是，尝到甜头的肖笑马上又把家里的现金全部都投进了股市。

然而，正当肖笑梦想着发大财的时候，股市却突然急转直下，结果，他买进的几只股票全部被套牢，如今的他，只盼望早日寻到一个好价位，清仓出局。不求赚钱，只要赔得少点他就谢天谢地了！

在投资领域里，肖笑的经历肯定不是个例。投资产品持续高温，利润急速增加，刺激了人们的欲望，也淹没了投资者对市场应有的谨慎。这种时候，很容易让人失掉警惕，或者就算有所顾忌，冒着风险也想赌一把。所以，很多人都会盲目地投入大量资金，以至于深陷其中，不能自拔。轻者赚不到钱，重者倾家荡产、悔不当初。



无数投资失败的真实故事都告诉我们，风险才是投资市场的最基本特征。风险大的投资，其潜在的收益率也高，而风险小的投资其收益率也往往较小，这就是人们常说的“高风险，高收益；低风险，低收益”。其实，在投资中，风险和收益仅是一墙之隔。从风险的定义来看，投资的风险是指在投资过程中，投资者的收益和本金遭受损失的可能性。那么这个可能性有多大、这面墙有多厚，或者说盈利和亏损之间的距离有多远应该怎么衡量呢？这就涉及一个问题——“风险衡量”。风险衡量就是要准确地计算投资者的收益和本金遭受损失的可能性大小。一般来讲，衡量风险的方法主要有以下几种：

1. 计算投资收益低于其期望收益的概率

这一概率计算方法严格从风险的定义出发，假如我们某次投资的期望收益为10%，但是，投资该证券取得10%和10%以上收益的概率为30%，那么，此次投资的风险就为70%，或者表示为0.70。

2. 计算投资出现负收益的概率

这一衡量方法把投资者的损失仅仅看做本金的损失，投资风险就成为出现负收益的可能性。这一衡量方法也有一定弊端。例如，一种投资出现小额亏损的概率为50%，而另一种投资出现高额亏损的概率为40%，究竟哪一种投资的风险更大呢？用计算投资出现负收益概率的方法计算时，得出的结果是前一种投资的风险更高。但是，在实际投资过程中，大多数投资者可能会认为后一种投资的风险更高。其实，之所以会出现理论与实际的偏差，是因为该衡量方法只注意了出现亏损的概率，而忽略了出现亏损的数量。

3. 计算投资的各种可能收益与其期望收益之间的差距，即方差或标准差

这种衡量方法有两个鲜明的特点：其一，该衡量方法不仅计算了各种可能收益出现的概率，而且也计算了各种可能收益与期望收益的差额。其二，该衡量方法不仅把投资收益低于期望收益的概率计算在内，而且把投资收益高于期望收益的概率也计算在内。与第一种和第二种衡量方法相比较，显然，方差或标准差是更适合的风险指标。

在知道了如何计算、衡量风险之后，我们还要学会风险控制。一些成熟、有经验的投资者都知道在投资市场上风险控制永远都是第一位的。从某种角度来说，收益其实是风险控制的副产品，如果你没有风险意识和风险控制能力，即使在短时期内取得了暴利，迟早也会变成亏损，甚至连本金都不复存在。因此，我们一定要学会控制和远离风险，只有这样，我们才有盈利的

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

机会。

教你赚钱的经济学：

风险和收益不可分割，有投资就有风险。所以理性的投资者应正确认识盈利和亏损之间的距离，尽可能地避开投资中的风险，或者将风险降到最低。

投资不能“画饼充饥”——预期收益

2010年6月，某银行的一位工作人员向武汉的孙先生介绍了一款理财产品。说明书上高达10%的预期收益，一下子吸引了孙先生的眼球。兴奋不已的孙先生马上购买了5万元的该理财产品。

但让孙先生没想到的是，这款说明书上预计年收益高达10%的理财产品，在合同到期后，银行公布的实际收益率却仅仅为0.0425%，也就是说，孙先生投资的5万元，最终只能获得不到20块钱的收益。

对于这个结果，孙先生既气愤又不理解，感觉自己真是上了银行的大当了。5万块钱就算存到银行里，还能有成百上千的利息呢。再说，不是说预期收入10%的吗？为什么到了银行理财产品的账户上就变味了呢？一年期满，才拿了不到20块钱。

心有不甘的孙先生马上找到当时给他介绍这个理财产品的银行工作人员。在这位工作人员的提示下，孙先生又仔细看了一遍购买协议。最后，他只能自认倒霉，因为协议上明明白白地写着：“预期收益不等于实际收益。”

或许很多人也曾经历过和孙先生一样的事情——实际收益远远没有达到预期收益。之所以会出现这样的情况，是因为很多投资者根本没搞清什么是预期收益，什么是实际收益，误以为基金管理公司和银行宣称的预期收益，就是将来可以放进口袋里的实实在在的钱，没有看到实际收益和预期收益之间的距离。

包括我们在内的许多人，都对银行有一种特别的信任，认为银行不会欺



教你赚钱的经济学

JIAO NI ZHUAN QIAN DE JING JI XUE

诈老百姓，认为只要是银行推出的理财产品都是能够达到预期收益的。但事实上并非如此。近年来，银监会已经多次提示银行理财产品也是存在收益风险的。此外，银监会关于预期收益还发出了一份警示，警示称：“预期收益是银行认为的在‘正常’的市场走势下获得的收益。银行不具有保证支付义务，最终的实际收益率可能与最高或预期收益率出现偏差。个人在购买前，应要求银行提供令人信服的预期收益率估计依据。”

连银监会都这样接二连三地发出警示，看来事情已经非常严重了。如今，百姓手中余钱增多，于是，投资理财成为可能。随着个人理财市场的日趋成熟，各类理财产品也趁此机会纷至沓来。这些理财产品最大的卖点就是比银行同期储蓄利率高得多的预期收益。但预期收入不是到期时的实际收益。即使是被普通百姓认为是比较安全的固定收益理财品种，最终也有可能出现实际收益大大低于预期的可能，比如2008年有一款预期固定收益为2.50%的产品，最终的实际收益只有0.75%。甚至，理财产品出现亏损也不是什么稀奇事：2008年3月，一家外资银行的一款银行理财产品亏了60%；一家股份制银行的一款理财产品也亏了50%左右。总之，很多人被高预期的假象骗了，却不得不自己为低收益、零收益甚至是负收益埋单。

为了不被理财产品吸引人眼球的高预期收益继续忽悠，我们有必要好好了解一下理财产品。

当前的个人理财产品，主要可以分为两类：一是固定收益理财产品，二是挂钩理财产品。

对于固定收益类理财产品，银行往往会在这些产品的宣传资料上给出预期收益的具体数额。然后银行会拿这些钱主要去投资央行的票据业务。如果国家的货币政策发生变化或调整，这些票据的收益率肯定也会发生变化，最终会影响到实际收益。也就是说投资者的实际收益是达不到预期收益的。

而挂钩类理财产品，它比固定收益理财产品更复杂风险也更大。通过观察我们不难发现目前的一些挂钩理财产品，其挂钩的往往是一个区间。这个区间可大可小，并且你不知道你的收益是在区间的这一头还是那一头，这就导致不确定因素大大增加。并且，也并不是挂钩产品涨得越多，你的收益就越大。一些与汇率挂钩的外汇理财产品，还存在着隐性风险，像有些美元理财产品与欧元挂钩，到期后的收益和本金都是欧元，即使预期收益与实际收益相同，但是汇率本身的变化，也会导致实际收益与预期收益的不同。

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

在投资理财中，预期收益是进行投资决策的关键，不对它作出估计，什么买卖决策、投资组合一切都免谈。但是，投资者也要认清，预期收益并不等于你的实际收益。投资的时候，一定不要被过高的预期收益冲昏头脑，而是要理性分析这些理财产品的潜在价值，科学、合理地进行投资。

教你赚钱的经济学：

预期收益虽然看上去很美，但事实上，预期收益只是你有可能得到的收益，这只是一种可能性而已。成熟的投资者应当记住，理财期满最终实现的收益，很可能与预期收益出现偏差。所以，投资者在购买时不要只看“最高收益”，还应对投资的方向进行分析，并且要留意“最低收益”是多少。

投资组合：为什么鸡蛋不能放在一个篮子里

回头看2011年的A股市场，真可谓是跌宕起伏、风雨飘摇。凡投资股市的或者资产与股市沾边的，心情多少受到点影响。然而，作为一个投资者，武汉市民牧放显得有些另类，似乎股市的起起伏伏、涨涨跌跌与他毫不相干。周围的同事和朋友都对他这种乐观、良好的心态佩服得五体投地，同时也非常吃惊：同样是在这样的大背景下，牧放何以如此潇洒啊？“分散投资，海外避险。”牧放道出了他的“秘诀”。

原来，牧放毕业以后，就进了武汉一家报社做财经记者。由于能力的卓越、业绩的突出，他很快成为行业中的佼佼者，月收入不菲。这样，不断上涨的工资再加上前几年投资赚来的钱，到了2010年，牧放不但买了车子、房子，并且已经颇有积蓄。

后来，牧放在一个熟识的投资顾问的帮助下，制订了一个投资计划：5万元购买国债，8万元投资基金，10万元投资股票，15万元投资海外QDII基金，2万元购买保险，剩下的钱存入银行，作为应急资金。

这样，如此分散投资的牧放，无论什么时候都不可能被一网打尽，总是能在投资中有赚头。特别值得指出的是牧放投资的海外QDII基金，在周围的



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

人中，股民基民不少，但敢让资产出海的仅牧放一人。但也正是这大胆走出海外的 15 万元，给牧放带来了不菲的收益。

当被问到投资心得时，牧放告诉大家：“投资时一定要注意不要把鸡蛋放在同一个篮子里，这是投资的大忌。在国内做投资，无论是股票还是基金，都只能投资 A 股市场。如果 A 股跌了，那么投资就很难获得收益。但是，QDII 可以投资到海外市场，我们知道国外很多市场都比 A 股成熟，并且有很多优质、有潜力的中国股票都会选择在海外上市。投资 QDII 基金，就相当于间接投资了海外市场的优质股票。这样，就分散了投资单一市场的风险。这也是我投资 QDII 的最初目的。”

事实表明，牧放分散投资、规避风险的想法是非常高明的。随着经济的复苏，走出金融危机后的境外股市，虽然仍旧受到欧债危机等不利因素的影响，但仍然走出了比 A 股市场更漂亮的走势，跑赢了 A 股基金。

俗话说：“东方不亮西方亮。”在单一投资 A 股的人要么被套牢、要么被割肉的 2011 年，分散投资的牧放却获得了一定的利润。

牧放投资的成功正是应了那句“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”的投资名言，也就是我们要说的投资组合。

1952 年，美国著名经济学家马科维茨在他的论文《投资组合选择》中首次提出了投资组合理论，这个理论进一步演变成为现代金融投资理论的基础。所谓的投资组合就是指由投资人或金融机构所持有的股票、债券、衍生金融产品等组成的集合，投资组合的目的就在于分散投资风险。

马科维茨表明，在一定的条件下，一个投资者的投资组合选择可以简化为平衡两个因素，即投资组合的期望回报及其方差。风险可以用方差来衡量，而通过分散化可以降低风险。投资组合风险不仅依赖不同资产各自的方差，而且也依赖资产的协方差。这样，关于大量不同资产的投资组合选择的复杂的多维问题，就被约束成为一个概念清晰的简单的二次规划问题，即均值一方差分析。并且马科维茨给出了最优投资组合问题的实际计算方法。马科维茨的理论被誉为“华尔街的第一次革命”。

作为投资理财中的一个经典理论，投资组合主要解决如何把个人或机构所拥有的财富在诸如股票、债券，以及衍生证券等各种资产中进行最优配置的问题。《聪明的投资者》的作者、华尔街著名的证券投资大师本杰明·格

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

雷厄姆认为：“投资者应合理规划手中的投资组合，比如说 50% 的资金应保证 25% 的债券或与债券等值的投资和 25% 的股票投资，另外 50% 的资金可视股票和债券的价格变化而灵活分配其比重。当股票的赢利率高于债券时，投资者可多购买一些股票；当股票的赢利率低于债券时，投资者则应多购买债券。”当然，格雷厄姆也特别提醒投资者，上述规则只有在股市牛市时才有效。而一旦当股市陷入熊市，投资者必须当机立断卖掉手中所持有的大部分股票和债券，而仅保持为了应对股市发生转向而做准备的 25% 的股票或债券就可以了。

投资的时候，把鸡蛋（即全部资产）放在同一个篮子里，风险很大，万一这个篮子砸了，全部鸡蛋也就都砸了。为了减少这种全盘皆输的局面，最好将鸡蛋分开放在不同的篮子里，万一一个篮子里的鸡蛋砸了，那你还有其他篮子里的，不至于落得满盘皆输。

综上所述，我们不难看出，投资组合不但是一种获取财富的动因，而且是一种实现财富的智慧。投资市场飘忽不定、跌宕起伏，各种风险常常无法预测和估量。投资者如果倾其所有把所有的资产都投资在一个地方，就等于是把所有的“鸡蛋都放在了一个篮子里”。这样，血本无归的高风险就会增加很多。而这种“把鸡蛋放在不同篮子里”的投资组合智慧，就可以使投资者有效地规避风险。所以，为了分散风险，想要投资的人必须同时对多种证券进行交易，选择多种股票的有效组合，选择多种投资理财工具。

教你赚钱的经济学：

“不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”，这是分散风险、保障投资组合可控性的根本要义。所以，在投资的时候，我们一定要选择几种看好的投资理财工具，做好投资组合，把鸡蛋放在不同的篮子里，并看好它。相信做到这样，无论经济形势如何变化，你都不至于血本无归。

债券投资：比存款划算的投资方式

老黄和老伴结婚 20 多年了，以前从来没有想过要理财。现在儿女都能自



教你赚钱的经济学

JIÀO Nǐ ZHUÀN Qián DE JīNG JÍ XUE

己赚钱了，老两口自己赚得还不少。所以，手里就有了一些余钱。在儿女和周围人的影响下，老两口也想到要理财，给孙子们留点财产。可是，选哪种理财工具好呢？老黄分析了一下，自己和老伴都属于比较保守的理财一族，这样，基金、股票这类风险相对大的就不选了。要不股市的大起大落，老人家的心脏还真是受不了。储蓄虽然安全，但是收益太少，甚至利息都没有在通货膨胀中被“吞掉”的钱多。左右一衡量，老黄和老伴终于决定买债券。这样既能获得高于银行的收益，又能安稳地“睡大觉”，只要国家不黄，就有得赚！

债券是一种有价证券，而发行和买卖债券的场所就是债券市场。它是金融市场的一个重要组成部分，也是一国金融体系中不可或缺的组成部分。

目前，中国的债券主要有国债、金融债券、公司债券和可转化债券四种。

1. 国债

国债是以国家信用作为偿还的保证，由财政部代表中央政府发行的债券。在所有的债券品种中，国债信用等级最高。相应地，国债的票面利率是最低的。国债主要分为储蓄式国债和记账式国债两种。

(1) 储蓄式国债是国家通过银行系统面向个人投资者发行的、按照实际持有时间和相应利率档次计息的一种债券。储蓄式债券自购买之日起计息，可记名、可挂失，可提前兑付，但不能上市流通。

(2) 记账式国债主要面向机构投资者发行，通过无纸化方式发行和交易，以电脑方式记录债权，自发行之日起计息，每年付息一次。记账式国债可以记名、挂失，可以上市流通。记账式国债须开设账户，可在银行开设国债托管账户，也可通过证券公司在证券交易所开设账户。

任何投资都是风险和收益并存的，国债也不例外。在政局稳定的情况下，投资储蓄式国债没有亏本的可能，但只能获得利息收入。投资凭证式国债除了利息收入外，还能获得买卖债券的差价。这种债券的风险在于如果持有到期就不会亏本，但如果“中途”卖出就有可能发生亏损。

另外，投资国债面临的重大风险是利率风险，降息会使国债价格上升，加息会使国债价格下跌。个人投资者如果想要购买国债的话，最好选择中短期国债（10年以内），这样利率风险会小一些。

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

2. 金融债券

金融债券是指由银行和非银行金融机构如保险公司、证券公司等面向机构投资者发行的债券，个人投资者无法购买和交易。金融债券是在银行间债券市场进行交易的。金融债券票面利率通常高于国债，但低于公司债券。

3. 公司债券

公司债券是指由非金融公司发行的债券。部分公司债券面向社会公开发行人，在证券交易所上市交易，个人投资者可以购买和交易。公司债券票面利率高于国债和金融债券，相应地风险也大于国债和金融债券。投资公司债券最大的风险是发债公司的违约风险，也就是说一旦发债公司经营不善，不能按照当初的承诺兑付本息，就会导致债券价格大幅下跌，使投资者蒙受损失。

4. 可转换公司债券

可转换公司债券是由上市公司发行，在发行时标明发行价格、利率、偿还或转换期限，债券持有人有权到期赎回或按照规定的期限和价格将其转换为发行人普通股票的债务性证券的债券。可转换债券具有公司债券的一般特征，但它和公司债券有一定的区别：持有人在一定期限、一定条件下，可将持有的债券转换成一定数量的普通股股份，它是一种介乎于股票和债券二者之间的混合型金融工具。

可转换公司债券是一种“攻守兼备”的投资品种：如果股票市价低于转股价，投资人可以选择到期兑付持有的债券；如果股票市价高于转股价，投资人可以将持有的债券转换成股票，然后抛出股票获利。投资可转换公司债券同样面临着投资公司债券的风险。

债券是一个既能获得高于银行储蓄存款收益率，又能保持本金安全和稳定的金融产品，相较于其他投资工具来说，债券具有以下优点：

1. 债券投资的风险较小

债券具有规定的还本付息日，其求偿权位于股东之前，因此债券投资到期能够收回本金。特别是政府发行的债券，由于有国家财政力做后盾，其本金的安全性比较高，通常视为无风险证券。

2. 债券投资的收入较稳定

它的收益是按照票面金额和票面利率计算的利息收入及债券转让的差价，与发行公司的经营状况无关，因而其投资的收益比较稳定。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

3. 债券投资属于债权性投资，因此，债券持有人定期获取利息，并到期收回本金

4. 市场流动性较好

许多债券如政府及大企业发行的债券，一般都可以在金融市场上迅速出售，具有较好的流动性。

5. 债券价格的波动性较小

债券的市场价格尽管有一定的波动性，但由于前述原因，债券的价格毕竟不会偏离其价值太多，其波动性相对较小。

债券这些固有的优势，决定了投资债券不会像投资股票一样每天胆战心惊地关注股票市场的起伏跌落，承担较大风险；也不必像银行储蓄存款者一样，为了省事把自己的资金存放在银行里睡大觉，以至于收益率甚微。所以，债券已经赢得了越来越多人的青睐，成为众多理财工具中不可忽视的一个。

教你赚钱的经济学：

债券一般约定固定利息，到期归还本金。其风险要比股票小，又比存款划算。因此是保守、稳健型投资者的首选，也是投资组合中必备的品种。

股票投资：资产角逐的游戏

章晓学的是金融专业，毕业以后在北京找了份工作。工作以后，看到同事们纷纷投资股票，章晓也动了心。以前上学的时候天天和金融打交道，每天听老师、同学说股票如何如何，那会章晓就心痒痒，但上学的时候没有资金，一切只能作罢。现在工作了自己也攒了一些钱，有了资金，于是，他果断地拿钱到股市开了个户，正式成为中国 A 股的一名散户。

对股市投资，章晓是信心满满，自己毕竟是金融专业出身啊！可老话说得好，股市有风险，入市需谨慎！章晓这一进不要紧，没两月，就赔了将近 1 万块钱。这使他的头都大了。仔细一分析，他发现书本上学到的知识在现实的股市中根本没有多大用处。

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

后来，为了学习股票方面的知识，章晓专门请了股市中的一个“资深老股民”老何吃饭。老何是社科院财经研究所的研究员，股龄十余年，经验一箩筐。看章晓潜心求教，便倾心相助。

工夫不负有心人，经过老何的指教和自己的不断摸索、实践，章晓炒股越来越有心得，成绩也越来越好，一年的时间就赚了不少钱。

可以说，股票和房价一样，从来没有像近几年这样深入而广泛地影响中国人的生活。很多人在规划自己的投资方针时，股票肯定是不会被忽视的一种投资工具，这就不可避免地涉及股票的知识。

股票是一种有价证券，是股份有限公司在筹集资本时向出资人公开发行的、用以证明出资人股本身份和权利，并根据股票持有人所持有的股份数享有权益和承担义务的可转证的书面凭证。股票代表其持有人（即股东）对股份公司的所有权，每一股股票所代表的公司所有权是相等的，即通常所说的“同股同权”。

我们经常可以听到按英文字母作为代称的A股、B股、H股等，那么这些都代表什么意思呢？其实，大家口中的A股，就是指以人民币计价的股票，A股面对中国公民发行且在中国境内上市；B股是以美元港元计价的股票，B股面向境外投资者发行，但在中国境内上市；H股是以港元计价在香港发行并上市的境内企业的股票。除此之外，中国企业在美国、新加坡、日本等地上市的股票，分别称为N股、S股和T股，等等。

在股市中，又有“红筹股”和“蓝筹股”之说。那么什么是红筹股什么又是蓝筹股呢？

通常人们习惯称中国为红色中国，而且中国的国旗又是五星红旗，因此人们把与中国相联系的上市公司发行的股票称为红筹股。概括地说，红筹股其实就是指最大控股权直接或间接隶属中国内地有关部门或企业，并在香港联合交易所上市的公司所发行的股份，即在港上市的中资企业。随着内地企业陆续赴港上市，现在也有人将红筹股做了更严谨的定义，即必须是母公司在港注册，接受香港法律约束的中资企业才成为红筹股，而公司在内地注册，只是借用香港资本市场筹资的企业，另称为“H股”。

美国人打牌下赌注，蓝色筹码为最高，红色筹码为中等，白色筹码为最低，后来人们就把股票市场上最活跃、最有实力的股票称为蓝筹股。也就是



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

说，蓝筹股几乎成了绩优股的代名词。

我们通常所看到的股票后面常常会有一串数字，这串数字就是股票代码，熟悉这类代码有助于增加投资者对交易品种的理解。股票代码是沪深两地证券交易所给上市股票分配的数字代码，这类代码涵盖了所有在交易所挂牌交易的证券。A股代码：沪市的为 $600 \times \times \times$ 或 $60 \times \times \times \times$ ；深市的为 $000 \times \times \times$ ；中小板为 $00 \times \times \times \times$ ；创业板为 $300 \times \times \times$ 。两市的后3位数字均是表示上市的先后顺序。B股代码：沪市的为 $900 \times \times \times$ ；深市的为 $200 \times \times \times$ 。

买卖股票需要缴纳一定的手续费，目前，投资者交易上交所和深交所挂牌的A股时，需交纳的费用主要包括以下几项：

1. 过户费

过户费是指股票成交后，更换户名所需支付的费用。由于中国两家交易所不同的运作方式，上海股票采取的是“中央登记、统一托管”，所以此费用只在投资者进行上海股票交易中才支付此费用，深股交易时无此费用。此费用按成交股票数量（以每股为单位）的1‰支付，不足1元按1元收。

2. 委托费

委托费主要用于支付通信等方面的开支。一般按笔计算，交易上海股票时，上海本地券商按每笔1元收费，异地券商按每笔5元收费；交易深圳股票时，券商按1元收费。

3. 佣金

佣金是投资者在委托买卖成交后所需支付给券商的费用。上海股票及深圳股票均按实际成交金额的一定比例向券商支付（最高为3‰），上海股票和深圳股票成交佣金起点均为5元。

4. 转托管费

这是办理深圳股票转托管业务时所支付的费用。此费用按户计算，每户办理转托管时需向转出方券商支付30元。

5. 印花税

印花税是投资者在卖出成交后支付给财税部门的税收。上海股票及深圳股票均按实际成交金额的1‰支付，此税收由券商代扣后由交易所统一代缴。

投资者可以通过低价买进和高价卖出股票，赚取价差利润。股东凭借其持有的股票，也有权从公司领取股息或红利，获得投资收益。而且通货膨胀时，股票的价格会随着公司原有资产重置价格上升而上涨，从而避免资产

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

贬值。

我们都知道股票投资的收益与供求关系、公司的经营状况等多种因素直接相关。所以，其价格的波动有很大的不确定性。正是这种不确定性，有可能使投资者遭受损失，而且价格波动的不确定性越大，投资者的风险也就越大。因此，可以说，股票是一种高收益和高风险相生相伴的投资产品。

教你赚钱的经济学：

股票是最流行的投资工具，同时也能为投资者赚取高额的投资收益，但股票的高风险性也使得很多投资者“一着不慎，全盘皆输”。所以，投资者在选择股票的时候一定要仔细衡量、综合分析。

基金投资：让专家打理你的财富

康源工作4年，小有积蓄。这几年这些钱一直存在银行里，利息没有多少，朋友帮忙一算，发现在通货膨胀的情况下，竟然还差点赔了钱。于是康源决定用投资的方式为自己的积蓄增值。

康源知道股票收益大，但自己对股票一窍不通啊！心里一盘算，还是买基金吧。虽说收益不如股票，但基金有理财专家从旁指导啊，这样既能赚钱，风险也小了很多。于是康源就上银行买了一只基金，一元一份，买了3万块钱的。

没过多少日子，股市开始下跌。心急的康源去银行一打听，自己的基金也缩水了，变成了0.95元。看到赔钱了，按捺不住的康源想把基金赎回来，免得越赔越多。但此时理财专家却告诉他，基金属于长期投资的品种，如果频繁地炒作，亏的会更多。

康源自己不懂，心想还是相信专业吧，于是听从了专家的建议。

不久以后，股市反弹，康源的基金也开始回升，竟然涨到了1.2元，康源心里乐开了花，心想还是见好就收吧。谁知理财专家却建议他再等些日子再赎回，因为这只基金还有上涨的空间。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

果然和专家说的一样，没过多长时间，这只基金竟然涨到了1.5元，康源想，都已经涨了5毛钱钱了，差不多了，理财专家也同意康源此时赎回，于是康源果断地赎回了基金。

兴奋过后，康源心里一盘算，自己这段时间竟然挣了1.5万元，这可比银行利息多多了。并且还不用像炒股那样担惊受怕。这真是太完美了。后来，康源经常对朋友说：“对于刚刚有点积蓄，但又不能承受较大风险的年轻人来说，还是投资基金吧，因为有专家支招啊！”

同样是对投资不甚了解的人，投资股票的人往往没什么收益，甚至还会赔了钱；但是，投资基金的人却安全地赚了。这其中有很大一部分功劳不得不说是属于理财专家的。

我们现在说的基金通常是指证券投资基金。证券投资基金是指通过发行基金的单位，将众多投资者的资金集中起来，由基金托管人托管，基金管理人管理和运用资金，从事股票、债券等金融工具投资，并将投资收益按基金投资者的投资比例进行分配的一种间接投资方式。基金投资人享受证券投资的收益，也承担因投资亏损而产生的风险。因此，可以说证券投资基金是一种利益共享、风险共担的，投资于证券的集合投资理财方式。

基金种类众多，通常按照不同的标准分为不同的类型：

1. 根据基金单位是否可增加或赎回，基金可分为开放式基金和封闭式基金

开放式基金是指基金管理公司可随时向投资者发售新的基金单位，也需随时应投资者的要求买回其持有的基金单位。与封闭式基金相比，开放式基金具有发行数量没有限制、买卖价格以资产净值为准、在柜台上买卖和风险相对较小等特点，适合中小投资者进行投资。也因此开放式基金成为世界各国基金运作的基本形式之一，也成为当前国际基金市场的主流品种。据统计，美国、英国、中国香港和中国台湾的基金市场90%以上都是开放式基金。

封闭式基金是指基金规模在发行前就已确定，在发行完毕后规定期限内固定不变并在证券市场上交易的投资基金。封闭式基金属于信托基金。

2. 根据组织形态的不同，基金可分为公司型基金和契约型基金

公司型基金也称共同基金，是指基金本身为一家股份有限公司，公司通过发行股票或受益凭证的方式来筹集资金。投资者购买了该公司的股票，就

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

成为该公司的股东，凭股票领取股息或红利，分享投资所获得的收益。

契约型基金又称为单位信托基金，指专门的投资机构（银行和企业）共同出资组建一家基金管理公司，基金管理公司作为委托人通过与受托人签订“信托契约”的形式发行受益凭证、基金单位持有证来募集社会闲散资金。目前中国证券投资基金均为契约型基金。

3. 根据投资对象的不同，基金可分为股票基金、债券基金、货币市场基金等

股票基金是基金的主要类型，它是指以股票为投资对象的投资基金。其主要功能是将大众投资者的小额资金集中为大额资金，投资于不同的股票组合。

货币市场基金是指投资于货币市场上短期有价证券的一种基金。该基金资产主要投资于短期货币工具如国库券、政府短期债券、商业票据、银行定期存单、企业债券等短期有价证券。

债券型基金是以债券为主要投资标的的基金。债券型基金绝大多数以开放式基金形态发行。目前中国大部分债券型基金以获取稳定的利息为主，属性偏向于收益型债券基金，因此，收益普遍呈现稳定成长。

我们说基金相对于其他投资和储蓄方式来说，更适合投资知识欠缺、时间比较紧张的中小投资者，特别是刚刚工作的年轻人，这些都是由基金的以下几个特点决定的。

1. 专家理财

基金最大的特色或者说最大的好处就是专家理财。基金公司的专家一般具有丰富的实践经验，这样就在一定程度上降低了我们投资的风险。

2. 分散风险

基金通过汇集中小投资者的资金，同时分散投资与股票、债券等多种金融产品，分散了对个股集中投资的风险。

3. 流动性强

一般来说，基金的最低投资量都很低，可以满足小额投资者的需求，而且基金有较强的变现能力，使投资者收回投资时非常便利。

综合以上几个特点，如果你也符合投资基金的条件，那你不妨也试试这种投资工具，这是让你短期收益又不承担过多风险的最优方式。



教你赚钱的经济学：

有专家支招的基金，不但省心，而且风险相对来说也比较小、收益也比较稳定，很适合还没有很多钱、无法承受过大风险、又不想钱在银行生利息的年轻人。

保险投资：给未来一份安全的保障

17 世纪，为了开辟政治和经济的新天地，英国船只海上活动越来越频繁，不断出没在世界各地经商或航海探险。然而，许多船只出海之后并没有平安归来，这就造成当时英国很大的社会问题，因为，船只上装载着货物及人员，货物损失，即造成商家经营的困境，人员罹难，即造成其家属收入中断，生活无以为继。针对这种情况，许多船家、商号便集合起来成立了一个“协会”。加入这个协会的每个商号或人都出一份钱、一份力，在有船只遇难时，便将这一笔钱用来帮助不幸的商家及船员家属渡过财务上和生活上的难关。后来，这种制度和精神，逐渐受到世人广泛的肯定和认同，在不断评估、改良之后，便发展出今天保险的形态。

生活中有太多的不确定，所以，总是会发生各种各样的我们意料之外的事情，其中有很多是不幸的。这些不幸和事故带来的经济损失有时候会大大超出我们的承受范围，而保险的存在就可以将这种风险和损失转移给保险公司。

用现在的一点小钱，换取遇到损失时的一笔大钱，现在越来越多的人已经看到了保险的好处，他们已经不仅是把保险当成一种保障，也当成一种投资。

其实，说白了，保险就是互助，就是大家一起努力来应对突发事件带来的财产经济损失。我们可以这样设想：

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

苏扬每月工资 5500 元，在同龄人中并不算少，但苏扬却为此忧心忡忡。事情是这样的。

因为打算和女朋友结婚，所以苏扬贷款买了新房，每月算上利息，要还贷款 2000 多元。父母年纪大了，早已没有收入，所以每月还要给父母 1000 元零花。大城市消费水平不低，每个月基本花销也得 1000 多元，再加上年节送礼、结婚红包等人情往来的花销，一个月下来，苏扬的工资几乎没什么剩余。

也就是说，苏扬的生活只能一帆风顺，不能被裁员、不能请长假、父母不能生病、女朋友不能要什么奢侈的礼物……总之，不能有任何波澜，否则苏扬连应急的资金都没有。可现实情况是，母亲的身体越来越不好，生病、住医院是常有的事。苏扬是个孝顺的人，不能忍受父亲快要 60 岁了还出去打工。于是，这笔花销让苏扬很是头疼。

熟知保险事宜的同事海龙得知苏扬的情况后，建议苏扬购买一份终身寿险，每年交费在 4000 元或 5000 元左右，把未来 20 年的保额设定为 50 万元左右，将自己设定为被保险人。

这样一来，在接下来的 20 年里，也就是苏扬父母身体最可能出现问题的阶段，如果苏扬发生了什么风险，保额将直接作为现金给付给父母，这样父母就有充足的资金安度晚年了。

并且，苏扬还可以随着父母年龄的增长，对保额作出相应的调整。这样也可以用父母做被保险人，购买一定的医疗健康保险。这样如果父母一旦患病住院，就有了保障，将在很大程度上减轻苏扬的负担。总之，每月几百块钱交了保险，苏扬就不会因老人上了年纪的健康问题而受到经济上的拖累。

对于同事的建议，苏扬决定非常可行。于是，马上买了保险。这样，苏扬最头疼的问题终于得到了解决。

这就是保险。平时的一点付出可能换来很不相称的大回报。当然，是投资就会有风险，保险的风险就在于你一生平安，什么都没发生。那么，你的保险就可能没有发挥什么作用。当然，这是最好不过的，人总有年老多病的一天，养老保险总是需要的。

其实，保险就是以契约的形式确立双方经济关系，用缴纳保险费建立起来的保险基金，对保险合同规定范围内的灾害事故所造成的损失，进行经济



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

补偿或给付的一种经济形式。通俗地说，就是保险人和被保险人签订一份合约，然后被保险人支付固定金额（保费）给保险人，然后在合约规定的期限内，保险人对特定事件或事件组给被保险人造成的任何损失给予一定的补偿。

保险种类繁多，根据不同的标准，可以划分为不同类型。

1. 根据保险标的的不同，保险可以分为人身保险、财产保险与责任保险

人身保险是以人的生命、身体或健康作为保险标的的保险，主要包括人寿险、健康险、意外伤害险等。

财产保险是以物或其他财产利益为标的的保险。广义的财产保险包括有形财产保险和无形财产保险。财产保险又可分为海上保险、火险、运输险、工程险等。

责任保险是以被保险人的民事损害赔偿为保险标的的保险。责任保险又可分为雇主责任险、职业责任险、产品责任险等。

2. 根据实施形式的不同，保险分为强制保险与自愿保险

强制保险又称法定保险，它是由国家颁布法令强制被保险人参与的保险，如交强险、建工险、公众责任险等。

自愿保险是在自愿协商的基础上，由当事人订立保险合同而实现的保险，绝大部分保险属于这一类。

3. 根据被保险人的不同，保险可以分为个人保险与商务保险

个人保险是以个人或家庭作为被保险人的保障。

商务保险是以工厂、商店等经营单位作为被保险人的保险。

4. 根据国内保险机构的性质，保险分为商业保险与社会保险

商业保险是指按照商业原则所进行的保险。这种保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对合同约定的可能发生的事故因发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、疾病、伤残或者达到合同约定的年龄、期限时承担支付保险金责任的保险行为。商业保险根据保险的范围或保险标的的不同又分为财产保险、人身保险、责任保险和信用保险等。

社会保险是指国家通过立法强制实行的，由个人、单位、国家三方共同筹资，建立保险基金，对个人因工伤、疾病、年老、死亡等原因暂时失去工作或丧失劳动能力时，给予本人或其供养直系亲属物质帮助的一种社会保障制度。社会保险具有强制性、法制性、固定性等特点，每个在职职工都必须

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

实行，所以，社会保险又称为基本保险，简称为社保。

对个人投保而言，社会保险是基本，商业保险是补充。

5. 根据业务承保方式的不同，保险分为原保险与再保险

原保险是指保险人对被保险人因保险事故所致的损失承担直接的、原始的赔偿责任的保险。

再保险是原保险人以其所承保的风险，再向其他保险人进行投保，与之共担风险的保险。

保险是为了确保经济生活的安定，对特定危险事故或特定事件的发生所导致的损失，运用多数单位的集体力量，根据合理的计算，共同建立基金。作为给付或补偿的经济制度，保险的构成应具备以下四个要件：

1. 必须有危险存在

无危险则无保险，建立保险制度的目的就是为了应对特定危险事故的发生所造成的损失。

2. 保险必须对危险事故造成的损失给予经济补偿

所谓经济补偿是对损害进行货币补偿，而不是指恢复已毁灭的原物或是赔偿实物。也就是说，获得货币补偿的前提是意外事故所造成的损失必须在经济上能计算价值的。

3. 保险必须有互助共济关系

保险制度是采取将损失分散到众多单位分担的办法，减少遭灾单位的损失。通过保险，投保人共同交纳保险费，建立保险补偿基金，共同取得保障。

4. 保险的分担金必须合理

保险的补偿基金是由参加保险的人分担的，为使各人负担公平合理，就必须科学地计算分担金。

买保险就是为了避免风险，也就是花少量的钱，避免大的经济损失。这样，保险不仅能为我们自己提供一份安全的屏障，同时也能让自己的家人得到一份保障，可以说保险就像一把保护伞一样，能为未来提供一份安全的保障。

保险投资可以转移风险、可以均摊损失，还可以得到遭受损失时的赔偿，所以，保险投资越来越得到人们的青睐，已经走进千家万户的生活，让无数人受益。



教你赚钱的经济学：

保险是现在投资、未来收益的投资工具，也是对未来的有力保障。因此，投资保险越早越好。这样不仅能更早收益，而且费率相对较低，缴费的压力也相对较轻。并且，有些保险是有年龄限制的，一旦到了保险公司所规定的年龄的上限，就会遭到保险公司的拒绝。

教育投资：十年树木，百年树人

在中国，子女的教育经费计划是整个家庭财务计划中重要的一环。目前，国家、社会对高层次人才的需求日益迫切，从人力资本角度出发，高学历者在劳动市场上的竞争优势已经愈发明显。很多人已经意识到对孩子的教育投资是一项长远投资，投资教育能产出比物质资本投资更高的收益。所以，无论如何给教育投资的钱不能省。

韩女士和丈夫工资都不多，买了房更是所剩无几，所以，一家人过日子能省则省。但是对于儿子的教育费用，韩女士可是大方得很。在孩子刚满一岁的时候，韩女士就为孩子买了一份保额为5万元的教育保险。对于这项教育投资，韩女士很满意。她说：“虽然现在辛苦点，为孩子交些钱，但是这样孩子的未来教育就有了保障。我和老公都知道想让孩子接受较好的教育就要舍得投入的道理，如果为了省钱不投入必要的教育资金，那么不但给以后增加了经济负担，还有可能因为各种意外耽误孩子的将来，这是我和家人都最不愿意看到的。”除此之外，在孩子的教育上，韩女士也坚持“就是少吃少穿，也不能少了孩子的上学钱”。所以，虽然自己的家庭经济状况不是最好的，却从来没有让儿子因为教育费用问题而困扰过。

俗话说：“十年树木，百年树人。”子女的教育是一件漫长的事情。为了确保子女教育活动顺利进行，像韩小姐那样，为孩子购买保险无疑是比较明

第七章 千万富翁不会告诉你的投资智慧 ——投资中的经济学

智的选择。这样不但减轻了将来的经济负担，保证孩子顺利地完学业，父母的其他个人计划也不会因为要应付自己的教育费用而受影响。由此可见，投资教育的钱绝对不能省，而且越早投资越轻松。

目前市面上比较适合做教育理财的金融产品有整存整取、教育储蓄、教育保险、债券和基金等，按类别可分为储蓄类、投资类和保险类三大类金融产品：

1. 储蓄类

整存整取是最传统的银行业务，教育储蓄存期有1年、3年和6年三种，可以为孩子接受非义务教育积累资金。但是这类产品属于储蓄类产品，安全性虽好，收益却比较低，抵御通货膨胀能力较弱。因此，父母不能将其作为教育理财的唯一方式。

2. 保险类

教育保险保证性强，具有强制储蓄的作用，其实质是父母分阶段储蓄，保险公司集中支付。保险公司的教育保险一般的对象是出生满30天至14周岁左右的儿童和少年，父母交纳一定的费用，然后在孩子上高中以后（有些保险公司规定从孩子上初中开始），获得保险公司分阶段的现金给付。教育保险更偏重储蓄和保障功能，所以，在收益性上不具备优势，建议家长在理财规划中作出适度的配置。

3. 投资类

相对于储蓄而言，债券类产品的风险收益水平略高，收益相对稳定，安全性较好，但流动性相对较弱。如果想为孩子做教育投资，你可以选择基金。目前，基金产品类型较多，且流动性和灵活性也较好。其中，基金定投即投资者定期将一定数量的资金投资于基金，可以作为一种相对稳健的教育理财方式。基金定投门槛低、自动扣款，可以平均投资成本，使投资者获取相对稳定的长期收益，比较适合教育理财。

在知道了以上三种教育投资类型以后，还不能盲目地进行投资，要知道教育投资还必须遵循一定的原则：

1. 孩子协调发展需求的原则

每个孩子都是不同的，他们或多或少的都会在兴趣、能力和爱好等方面有所差异。所以，家长们一定要善于观察，了解孩子的自身特点，然后因材施教，从实际出发，从孩子的兴趣出发，发展潜力、量力而为。



教你赚钱的经济学

2. 物质和精神、智力和非智力投资相结合的原则

在物质生活飞速发展的今天，家长对孩子的投入往往重物质，轻精神；重智力，轻德育发展。这样，很容易造成孩子身心发展的不平衡，影响了孩子的健康成长和全面发展。因此，家长在进行教育投资时，一定要合理安排投资资金的分配比例，全面培养孩子。

3. 家庭可持续发展的原则

“大河流小水满，大河无水小河干”，家庭才是孩子教育投资的有力保障。所以，家庭所拥有的财务资源也是教育投资规划中需要考虑的重要因素，这样才能保证家庭经济和孩子教育的协调发展。经济实力强的家庭可以选择让孩子出国留学，在教育投资上可以选择投资风险较高但利润回报大的品种；经济实力较弱的可以选择在国内读大学，在教育投资上应从早、从长计议，获取复利的可观收益。

教育投资是一项长远投资，作为家庭支出的重要组成部分，具有重要的意义。因此，家长要舍得下血本，选择适合自己孩子的投资方式，但也要遵循一定的原则，不盲从、量力而为、从孩子和家庭的实际出发，这样，才能既保证孩子受到良好的教育，又保证家庭经济和生活有序发展。

教你赚钱的经济学：

由于人力资本是一种稀缺资源，要获得这种稀缺资源就需要进行一定的投资，这就是教育投资。家长作为孩子教育得以顺利进行的金钱保障，一定要做好规划，及早投资。

第八章

跑赢通胀，保卫你的个人财富

——消费中的经济学

有人说会花钱等于会赚钱，的确，能用最少的钱买到最有价值的东西，是一种技巧，也是一种能力。所以，我们一定要学学消费中的经济学，争取在努力开源的时候，学会节流；在投资赚钱的同时，学会合理消费。这样，个人财富才能持续稳步地增长。

章八第

富樹人个的科互科，那能贏頭

半帝總的申費部——

景照強，能附，對觀會干華對其會樹人百
由，其姓解一景，西港附高付育景降采對的必
附申費部學學要索一附幾，以附。代謝解一景
，能草會學，對樹附能其代發其取學，學將發
个，其左。費部要合會學，相同附對觀資對其
。其附也其對其對其本富樹人

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富 ——消费中的经济学

CPI：我们的物价到底上涨了多少

对于中国的普通老百姓来说，进入2011年以来最大的感受之一就是物价上涨得厉害。这一点从CPI的变化就能看出来。2011年一、二月份的时候CPI为4.9%，3至5月份的时候跃上了5.0%的平台，到7至9月份的时候达到了6.0%以上，其中7月份最高，为6.5%。

CPI的持续上涨和高位运行，让普通老百姓的日常生活倍感压力。于是CPI成为了媒体的焦点和人们街头巷尾议论的热门话题。

CPI的中文意思是消费者物价指数，英文全称为Consumer Price Index。它是根据和居民生活有关的商品及劳动力价格所统计出来的一个指标，是通货膨胀水平的一个量化体现。通俗地说，通货膨胀时期我们吃的、喝的、用的甚至我们周围的一些物品都在涨价，那到底涨多少呢？这就需要有一个统一的标尺来衡量，这个标尺就是CPI。

那么，面对疯狂增长的CPI指数，我们应该怎么办呢？很多人可能会说增加收入啊，当然，这的确是跑赢CPI的一个重要手段。但理想很丰满，现实很骨感。2011年9月13日，《北京晚报》就有一篇名为《调查显示：仅一成上班族涨薪追上CPI》的文章，文章中描述说：“百度人才公布的一项调查结果显示，今年以来，北京只有25%的职场人士得到涨薪，而只有16%的人加薪幅度在5%以上，勉强与CPI打个‘平手’。”

可见，靠“开源”来跑赢CPI并不是万能利器。那么，在收入没有增加，又不想承担太大投资风险的情况下，我们就必须在“节流”上下工夫了。

近段时间以来，“抠抠族”、“券券族”、“海囤族”等新名称在网络上悄然走红，各种省钱秘笈也异常火爆，人们已经越来越看到合理消费的重要性。的确，即便在物价飞涨的年代，只要方法得当，只要你动点脑筋，给生活加一点秘笈，那么你也可以过上省钱却不失品质的生活。

1. 抠抠族

抠抠族，是指“一分钱掰两半儿花”，富日子当穷日子过的一族，他们



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

的共同之处就是“抠”，比如不下馆子不剩饭，家务坚持自己干，上班记得爬楼梯，美容就是早睡早起外加白开水8杯……不过，“抠抠族”们绝非是贫困族，也不是守财奴，他们只是精打细算，拒绝浪费，转移消费重点，更好地配置“有数”的金钱，其宗旨是做到物尽其用，消费观念超前，省钱方法时尚；其口号是省的超前，省的时尚，省出理念，省出品位；其展示的是一种精明与节俭的生活理念，追求的是足金足量的生活品位。

抠抠族的消费秘笈就是使用折扣券、拼车拼饭、爱搜罗促销信息等。

2. 券券族

用美食优惠券就餐，凭打折信息购物，这是券券族的典型特征。“券券族”们出门前定会上网打印一份优惠券或下载电子券在手机上，凭着这些券就能在餐厅、商场、景区获得满额优惠或者直接打折的待遇。

券券族们的消费秘笈就是在消费前掏出各种各样的优惠券，凭折扣和特价为自己省钱。如今，“无券不欢”的心理也越来越强势，伴随着优惠券种类的不断增多，已经有越来越多的上班族和学生纷纷投入“券券族”大军。

3. 特搜族

“特搜族”嗅觉敏锐、喜欢互通情报和结伴搜罗特价商品，主要集中在家庭主妇之中。

特搜族的消费秘笈就是大家一起联合起来“地毯式”搜索特价商品，然后互相帮忙购买或是互通情报。这样，哪里的菜便宜、哪里的肉质量好他们都了如指掌。一旦其中一者发现特价商品，就会迅速通知其他人，形成“特价扫货军团”结伴搜罗。

4. 网购族

如今，网购已经成为人们的时尚购物方式。由于经营成本比实体店铺低廉，所以网店商品一般比实体店要便宜。并且网购方便快捷，网上一搜什么都有，所以，网购也成为一种时尚的省钱方式。近年来，团购也异常火爆，同样不失为一种有效的省钱消费模式。

5. 海囤族

在物价上涨之前或者特价打折之际，将一年甚至更长时间需要用到的商品一次性选购囤积，这就是海囤族的典型特征。如今，我们经常可以看到“购物满××元返××元”、“一次性购物满××立减××元”等促销信息，这也是海囤族的消费秘笈。

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富 ——消费中的经济学

6. 账友

不久前，网络上一篇名为《理财帝教你人生新活法之——假设你月入只有2000元》的帖子被无数人疯转，这篇帖子引发了网友的热烈讨论，并表示要在网络下载记账本做“账友”，大家积极交流理财经验，开源节流、精打细算。

“账友”们的消费秘笈就是把每天的固定开支记录下来，上传到网络与网友交流。这种方式不仅能够接受网友的监督，更能清楚地知道自己的钱究竟花在何处，提醒自己不能超支，同时这也是绝佳的攒钱妙方。

CPI的高涨，使大家存在银行的那点“养命钱”迅速贬值。那么在不能保证收入增加的基础上，我们一定要学会科学、合理地消费，用最少的钱办最多的事、买最多的东西、最有价值的东西。这样，再兼顾配置不同的投资工具，长期坚持，就一定能跑赢CPI，并获得不错的收益，保障生活质量。

教你赚钱的经济学：

高物价指数“劫持”了大众幸福感，怎么办？既想省钱又不想影响生活品质怎么办？回答是在挣钱的同时学会花钱。这样才能既保证钱够用，又保证生活质量没有下降。

品牌效应：为什么有人只买贵的，不买对的

小雨奶奶家的电视已经是十几岁的高龄了，周末的时候，小雨强制带着奶奶来到商场，打算给奶奶买台新的电视机。来到商场以后，老太太简直看花了眼，国产的、进口的，液晶的、纯平的、等离子……各种各样、应有尽有。在商场看了一会，老太太发现家电市场上差价可真大，同样是42寸的电视，有的6000多元，有的3000多元。更令人感到奇怪的是，越是价格高的产品，卖得越好。就连身边的小雨也总是拉着她哪个牌子大往哪个店里去，哪贵往哪钻，还声称怎么着也要给她买一个比邻居老孔家的贵的。老太太很是不解，自己老伴以前就在电视机厂工作过，他可说过国内家电特别是电视



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

机质量都差不多，用的都是进口的显像管。那么，在产品质量大致相同的情况下，为什么人们都愿意选择价格高的呢？

以前，一句“只选对的，不买贵的”让雕牌洗衣粉进入了人们的视线。但如今，这句广告语似乎不那么吃香了，相信有小雨奶奶这样困惑的人并不在少数，人们的消费趋势已经越来越印证“只买贵的，不买对的”这句话。

比如，名牌大学的一般毕业生和其他一般高校的拔尖学生比，其水平不一定高，但用人单位在招聘时，往往更倾向于前者；比如，人们选择一件家电用品的话，大部分人会选择譬如索尼、海尔、松下等大品牌的产品；再比如，人们愿意花7000元买一个LV手提袋，也不愿意省点钱花3800元买一个同样质量但不怎么出名的皮包……

这种并非由产品质量而引起的销售差异就涉及经济学中的“品牌”这一概念了。

品牌是给拥有者带来溢价、产生增值的一种无形的资产，它的载体是用以和其他竞争者的产品或劳务相区分的名称、术语、象征、记号或者设计及其组合，增值的源泉来自于消费者心中形成的关于其载体的印象。

品牌所带来的溢价和增值是指品牌基本功能以外所包含的被消费者欣赏的东西，它能通过品牌给消费者提供信任感、满足感和荣誉感，并通过商品的形式维持一种溢价。

电视不像日常低值易耗品那样经常更换，往往购买就能用上几年甚至十几年，因此人们对电视产品质量的认识，并不是通过实践得来的。所以其购买行为常常容易受到报纸、电视等各种媒体上公布的评比和调查结果的影响，如哪种电视销量最大，哪种电视评比第一，哪种电视寿命最长等。

在人才市场上，由于各校的评分标准不同，用人单位很难根据各校提供的学习成绩单对学生进行评估和比较，只能根据大学排名和社会上对毕业学校的认识和统计结果来选择员工。既然名校的牌子更响，那自然选择名校的学生。

总之，人们更信任好品牌下的商品，好的品牌也更能给消费者带来满足和荣誉感。所以，很多时候，是品牌的知名度而不是产品的质量，决定了人们的购买行为。

那么，大的品牌、知名度高的品牌下的产品真的是最好的吗？答案当然

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富 ——消费中的经济学

是不一定的。一般而言，大品牌、知名品牌产品的质量当然是顶级的，但却未必是性价比最高的产品。想要打出品牌，企业就必须比同行者花费更多的金钱、人员、时间和精力在做广告上，而毫无疑问的，这些成本费用最终都是要追加到消费者身上的。也就是说，消费者花同样的钱，买的知名品牌的商品其质量很可能就不如同价格的其他厂家的商品。

这就是名牌背后的秘密。它给消费者的启示就是消费的时候一定要理性消费，选择性价比高的产品，而不是单纯价格高的产品，这样才能物有所值，不花冤枉钱。

教你赚钱的经济学：

品牌是一个非常中性的词汇，并不总是正面的，也有负面的，品牌是消费者和经营者共同作用的结果。人们购买品牌更看重的是品牌所带来的附加值，这就是现在为什么人们宁愿选择贵的，也不选对的原因。

捆绑销售：商家最爱玩的游戏

从20世纪90年代中期起，个人电脑市场迅速发展，软件行业也迅速崛起，微软公司就是其中之一。那么，如何在众多的软件公司中脱颖而出呢？微软的策略可谓独树一帜：

微软的操作系统软件实用性很强，设计性能不同的办公电脑和个人电脑皆可使用。为了扩大自己的市场占有率，打响自己的品牌，微软公司把软件以超低价甚至免费的方式供应给电脑生产商。它唯一的要求就是电脑生产商在出售电脑的时候，必须只安装微软的操作系统软件，也就是说把微软的软件捆绑在生产商的电脑上进行销售。

通常情况下，顾客先买硬件，然后自己在市场上选购软件进行配置。但有些顾客不懂得安装软件，而微软的操作系统软件又实在太好。所以，许多顾客欣然接受了这种买一送一的捆绑方式。

对于微软公司来说，庞大的市场占有率、微软公司的迅速崛起以及一个



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

个天文数字都已经证明，这种做法是非常成功、非常有成效的。

微软的这种销售模式就是目前全球盛行的品牌捆绑销售。捆绑销售即两家或几家有一定关联的生产厂商把相关产品组合捆绑在一起，以优惠的价格进行销售的一种运作模式。如今捆绑销售作为企业营销的一种常用策略，得到了社会的广泛认同，并取得了非常可喜的效果。

比如，可口可乐与北京大家宝薯片共同演绎的“绝妙搭配好滋味”促销活动；比如，电磁炉和炒菜锅一起销售、空调机和沙滩椅混搭；再比如，买方便面赠餐盒、买酸奶赠杯子等，这些都是捆绑销售，也是共生营销的一种手段。

在日常生活中，我们常见的捆绑销售的形式主要有以下几种：统一包装出售，即产品甲和产品乙被放在同一包装里连体出售；统一价出售，即产品甲和产品乙不单独标价，按照捆绑后的统一价出售；优惠购买，即消费者购买甲产品时，可以用比市场上优惠的价格购买到乙产品。

毫无疑问，捆绑销售为商家赚取了利润，那么，消费者是否真的从中受益了呢？不可否认采取捆绑销售的商品组合往往比单价要便宜很多，如果我们买的东西是生活中的必需品，而且是可以长期使用的商品，那么在不考虑商品的储藏成本以及货款提前支付成本的情况下，这种捆绑消费行为是能够让消费者获得一定好处的。但事实上，商场上很多捆绑销售都是把一个近期的产品和一个快到保质期的商品捆绑起来进行销售，并且这种热烈的让利氛围很容易让人不知不觉地打开腰包，买了自己不需要的东西。所以，很多时候，捆绑销售只是让消费者白白花了冤枉钱。

那么，面对商家形形色色的捆绑销售策略，消费者应该怎么做呢？

(1) 消费者首先应该弄清楚这些捆绑销售里面的学问，这样才能不上商家的当。

(2) 消费者要在商家捆绑销售面前保持理性，不要存占便宜的心理，更不要因为一时“头脑发热”而购买自己本就不需要的产品。

(3) 当然，我们并不排除有时商家的捆绑销售并不是简单地激发消费者的购物冲动，而是力图从消费者的真实需求出发，力争和消费者达到共赢。这就要求我们仔细辨别，根据自己的需要和商品的实际情况决定是否购买，使自己的消费收益达到最大化而不至于陷入商家的小把戏中。

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富 ——消费中的经济学

教你赚钱的经济学：

在消费之前，消费者要明白很多看似附加赠送的活动其实是一种捆绑销售的行为。在这种行为面前，消费者应该保持理智，仔细审视自己的消费行为，让每一分钱都花得物有所值。

天天平价：零售巨头的成功密码

在国外，去过沃尔玛超市的人都知道，只要是在沃尔玛购物的人，手上都有一张消费凭据，凭证上面印有“*We selfless always*”的英文字样，意思就是“天天平价，始终如一”。作为大型连锁超市，沃尔玛以其低廉的价格和优质的服务赢得了广大顾客的青睐，占据了越来越多的市场份额，成为零售业的巨头。如果你问沃尔玛的员工：沃尔玛成功的秘诀在哪里？他们的回答肯定是：便宜。并且他们会给你举例说，沃尔玛5元进货的商品3元卖，而且打折和优惠几乎天天有。

不错，这就是沃尔玛公司驰骋全球零售业的营销战略，也是其成功经营的核心秘诀。

毫无疑问，经商的目的是盈利，俗话也说“商家皆谋三分利”，没人愿意做赔本生意，但沃尔玛愿意将5元进货的商品3元卖，这么说来，沃尔玛岂不是在赔本做生意了吗？天底下怎么会有这样的事情呢？

其实，在商品定价之前，商家一定都是计算好了总利润的，然后根据总利润来定价。也就是说，他们会根据顾客的需求特点和对产品价格的敏感程度，探索一个恰当的价格水平，让总利润达到最大化。这样，就能保证企业整体有所收益。就拿沃尔玛超市来说，沃尔玛虽然天天平价，但实际上，它并不是把超市内所有的商品都进行打折销售，而是只对其中的部分商品进行打折，而且还是轮流打折，比如今天是某些水果打折，明天就可能是某些蔬菜打折，后天可能就变成了某些日用品打折，总之打折商品轮番上阵。更妙



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

的是顾客也不知道哪一天是哪些商品在打折，反正知道沃尔玛每天都有打折，也就乐得去沃尔玛购物。至于那些不打折的商品，其价格和其他超市的价格没有两样。这样一来，虽然在有些商品的销售上，沃尔玛是赔本的，但是这些“赔本的买卖”却带动了其他“不赔本的买卖”，并且由于销量大，沃尔玛的总利润实现了最大化。

好的东西谁都想尝试一下，这种销售方式带来的巨大利润的诱惑让其他超市如家乐福、乐购，甚至国内的一些超市都纷纷效仿。你有的我也有了，自然不再是竞争的优势了。在同样的价格之下，消费者不必非得去沃尔玛了。这样一来，分散了客源，降低了销售量，商品单价降低了，销售量却没有增加，这不是搬起石头砸自己的脚吗？事实上，像沃尔玛这样精明的商家肯定知道其他竞争对手会通过模仿自己的经营模式来与自己分享市场蛋糕，但是沃尔玛却依旧能够保持天天平价，它是怎么做到的呢？

答案其实就是低廉的成本和优质的服务。只有最大限度地降低成本，才能给予天天平价最有力的经济保障。因此沃尔玛采取了一系列措施来降低成本，并在没有价格优势的情况下通过提高服务质量来吸引顾客。比如，沃尔玛选址的时候绝对不会选在租金昂贵的商业繁华地带；沃尔玛认为天天平价就是最好的广告，所以他们不会花过多的钱在广告上面，而是用节省下来的广告费推出更低价的商品；同时，沃尔玛也严格控制行政费用，如规定公司整个管理费用为销售额的2%，而行业的平均水平为5%，采购费不得超过采购金额的1%；并且，沃尔玛与供应商通过电脑联网，实现信息共享，这样，供应商就可以在第一时间了解沃尔玛的销售和存货情况，及时安排生产和运输，保障及时销售。

当然，天天平价还要以产品的极端丰富和多样性为前提，只有这样，才可以很好地轮流打折。

通常而言，只有那些大型的、资金雄厚的连锁企业，才能够有实力很好地做到这些。这也可以用来解释，为什么在生活中我们通常只能看到那些大型超市在实行“天天平价”的营销策略，而那些社区的小超市、商店或农村的商店，却很少会出现这种轮流打折的情况了。

盈利才是企业根本的出发点和一切活动的根本目的，所以，像沃尔玛这样精明的商家更不可能让自己做亏本生意。看似天天平价、日日打折，其实这只不过是一种营销和赚钱的手段而已，只不过这种手段能在一定程度上让

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富 ——消费中的经济学

消费者得到好处，所以，沃尔玛才能日益强大，走进各个国家的大城市，成为零售业的巨头。

教你赚钱的经济学：

天天平价的实施是要以低廉的成本和优质的服务为支撑的。只有最大限度地降低成本和提高服务水平，才能经得起天天平价的考验。这正是这些零售巨头获得成功的密码。

需求弹性：“忍痛割爱”式消费

当钻石和汽车涨价的时候，我们可以不买或者等降价的时候再买，当苹果手机涨价的时候，我们可以买诺基亚、买摩托罗拉，但是当食盐涨价的时候，我们却别无选择，忍痛割爱也得去消费。可能有些人不禁要问了，同样是商品买或者不买的差距怎么就这么大呢？

其实，这就涉及了经济学上的一个名词——需求弹性。需求弹性是指商品价格变动对需求量的影响程度，当价格变化对需求影响较大时，叫做价格需求弹性高，当价格对需求量影响较小时，叫做价格需求弹性低。

一般情况下，需求弹性高的商品，可替代性越强，所以，需求量会随着价格的变化有较大幅度的变化，也就是说这种变化会很明显；而需求弹性低的商品，可替代性较差，不管价格如何变动，需求量不会有太明显的变化。

这就能很好地回答文章开头的问题了：钻石涨价，可以不戴，汽车涨价，可以打的、可以坐公车；但是食盐却必须每天都吃，所以这才有了2011年的食盐抢购风潮。说到底，食盐是生活必需品，而钻石、汽车却属于奢侈品。我们可以没有钻石、汽车，但不能没有食盐。

其实这也就是为什么有的东西一提价，需求量就会减少；有的东西却不管价格如何变化，人们该买还是得买的原因了。

现在我们已经知道什么是需求弹性，以及它对我们消费的影响了，那么影响某种物品需求弹性大小的因素有哪些呢？



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

1. 消费者对商品的需求程度

越是生活必需品如饮用水、食盐，其需求弹性越小。奢侈品的需求弹性大。

2. 商品的可替代程度

如果一种商品可有可无，也就是说有大量的其他商品可以替代该商品，那么，通常这种商品的需求弹性较大。比如饮料，我们可以用水、用其他饮料、用酒品去代替它，所以，饮料的需求弹性就较大；反之则需求弹性小，如食用油。

3. 商品在家庭支出中所占的比例

比重小的商品如筷子、牙签等，其需求弹性小，而电视、汽车等商品比重大，需求弹性也大。

4. 商品本身用途的广泛性

商品用途越广，则需求弹性越大，如水电；反之商品用途越窄，其需求弹性就越小，比如鞋油。

5. 商品使用时间的长短

使用时间长的耐用品比如电视、汽车的需求弹性大，而晚报等易抛商品需求弹性小。

6. 收入

收入的变化也会对需求量有所影响。当我们收入增加的时候，我们对商品的需求量通常也会上升，反之，则会下降。比如我们收入增加的时候，就开始想着是不是应该给家里添个冰箱啊，是不是应该再买个电脑啊。这些都不是必然需要的，看收入情况而定，有无皆可。也就是说，收入提升的时候，我们对奢侈品的需求会相对多些，当收入降低的时候，就会相对减少一些。

但对生活必需品的需求，收入如何变化都不会有什么太大的变化。即使失业没有了经济来源，也必须得消费粮食和蔬菜。总之，我们对于那些生活必需品无可奈何，即使涨价也得忍痛割爱进行消费，所以2008年开始粮食价格猛涨，全世界都在闹“粮荒”，有的国家粮食贵得惊人，人们消费不起但又必须吃饭，于是引起了社会骚乱。

对于普通百姓而言，我们对于商品价格的涨涨落落无能为力，我们能做的就是仔细辨清哪些是需求弹性高的商品，哪些是需求弹性低的商品，然后当需求弹性高的商品价格上涨的时候，不消费或者用别的商品替代这种商品减少消费，这样才是合理消费，才能跑赢通胀，保卫自己的财产。

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富 ——消费中的经济学

教你赚钱的经济学：

物价上涨之时，我们要努力判断出各种商品的需求弹性，然后根据自己的实际收入，合理调整消费结构。这样，才能少花钱、花对钱，保证自己的财产不在通货膨胀中白白流失。

消费者剩余：别让商家掏空了你的口袋

顾茜见姐姐的服装生意做得红红火火，羡慕得不得了，也想学姐姐做点服装生意，赚点钱。于是，她来到姐姐的店里实地观摩、取经。

一天，一个女顾客看好了一件标价 798 元的翻领大衣。

“老板，便宜点吧，450 元我就买！”

“这不行，您给得太低了，这样我就赔钱了，再加 130 元！咱们大家都图个吉利！”

“我还是觉得太贵了，500 元吧，500 元您卖我就拿着！”

最后，经过一番讨价还价，这件翻领大衣以 530 元成交。

谈妥之后，这位女顾客去收银台交钱，谁知刚走到半路就回来了，悻悻地对顾茜姐姐说：

“不好意思，我可能不能买了，我带的现金不够了，还忘记带银行卡了！”

“哦，那您现金还有多少？”

“全部加在一起也就只有 440 元了。”

“那太少了，哪怕凑够 500 元呢，我也就赔点钱卖给您了。”

“我知道，现在不是我不想买，的确是钱不够了，您看这就 440 块钱了！”

“呃，这样……就 440 元钱卖给您吧，算是给我开张了。以后您可得常来，说实在的，我一分钱没有挣您的！”

就这样，那个女顾客兴高采烈、满脸堆笑地走了。

顾客离开以后，姐姐对顾茜说：“看到了吧，这就是讨价还价的智慧。这件衣服是 200 元钱从广州进的货。”顾茜听后哈哈大笑：“真是无商不奸



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

啊，可是你也太狠了吧？”

“这你就不懂了吧，现在都时兴讨价还价，顾客讲价，我还价，这很正常。最重要的是你要给顾客留出来讨价还价的空间，让顾客觉得自己占便宜了，让他在心理上获得一种满足！实话跟你说吧，这件衣服给 300 元我就卖，要是到了换季的时候我本钱都往外抛。”

的确，无商不奸、买的永远没有卖的精。我们在购物的时候，常常看到“为回馈新老顾客，全场 8 折”、“五一大酬宾，全场商品买 500 返 80”、“新店开业，让价促销”等“惠客”信息，那么消费者真的从中捡到便宜了吗？为了弄懂这个问题，我们有必要先了解经济学上的一个概念——消费者剩余。

“消费者剩余”一词最早来源于马歇尔的《经济学原理》一书，它是指消费者为取得一种商品所愿意支付的价格与他取得该商品而支付的实际价格之间的差额。在《经济学原理》一书中，马歇尔首次指出：“一个人对一物所付的价格，决不会超过，而且也很少达到他宁愿支付而不愿得不到此物的价格。”也就是说，人们在打算购买某种商品时，心中都会有一个预期价格。如果购得此物实际花费的金钱比预期的少，人们就会从这种差价中获得购物的乐趣和满足；相反，如果商品的价格高于他的预期价格，他可能就会放弃此次购买行为，但是，这也并不妨碍他从这次放弃行为中获得一种满足，因为他会想，虽然我没有得到某商品，但是我也没有失去金钱。

而商家做出的让价、促销、返现、打 9 折、打 8 折，甚至打 5 折、打 2 折了，也无非是让顾客获得一点心理上的满足，送给顾客一个空心汤圆罢了。

所以，很多时候，我们不难看到，同样的东西，在高档商场打 7 折、8 折，还得花费上千元，但是在一般的商场里要价才只有四五百元。究其原因，只是因为我们的打折手法诱惑了，付出了实实在在的真金白银，获得的不过是心理的满足而已。

毫无疑问，商人都以追求利润为目的，所以他们总是在经济生活中尽可能地剥夺消费者剩余，为自己获得更多的利益。就像开篇故事中的顾茜姐姐一样，标价 798 元的衣服实际上 300 元甚至 200 元就能买下来。那么，为什么把价格标得这么高呢？这是因为商家想把你的消费者剩余都赚去。

在中国现有市场体系中，这种剥夺消费者剩余的现象还很严重，消费者绝大多数时候都是处于弱势地位的。所以，我们一定要学点消费技巧，提高

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富

——消费中的经济学

我们鉴别商品的能力，并且，当你看上某件商品时，最好不要流露出满意的神色，学会维护自己的经济利益，别让一些商家赚取消费者剩余的手伸向你口袋的深处。

教你赚钱的经济学：

消费者为获得消费者剩余而要买打折商品；厂商为追求消费者剩余而抬高价格。对于消费者剩余，消费者把握好了就会得到实惠，商家把握好了就会是企业竞争中的赢家。所以，我们在消费的时候，一定要学点消费技巧，别让商家掏空了自己的口袋。

巧用信用卡：用明天的钱改善今天的生活

如今，买东西不用带大量的现金了；去国外旅游时，也不用操心该换多少外汇；买机票只要打一个电话，报上信用卡号，就省得去售票处了……这些都是信用卡给人们带来的实实在在的好处，更不用说储蓄、转账等业务带来的方便了。总之，信用卡作为一种可透支的消费工具，已经为很多人所熟知并认可，恐怕现在没有信用卡的人真的不多。

但是，现在虽然几乎人手一卡，并且越来越多的人已经习惯用信用卡进行购物消费。但很多人却不知道如何正确使用信用卡。

北京的黎女士在一个在银行工作的同学的推介下，为了帮朋友完成任务，办理了几张信用卡。

刚开始的时候，黎女士办理的信用卡基本上处于闲置状态，一直也没用上。后来有一次家里急用钱，黎女士就想到了用家里的那几张信用卡进行透支。可是由于不熟悉信用卡的使用技巧，黎女士的透支都被加收了罚息，这让她十分苦恼也十分困惑：怎么朋友说的好处一点也没捞到，反倒多花了钱呢？

黎女士所说的信用卡实际上指的是贷记卡。贷记卡是指发卡银行给予持



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

卡人一定的信用额度，持卡人可在信用额度内先消费、后还款的信用卡。贷记卡具有消费、转账结算、存取现金等功能。它还具有以下特点：先消费后还款，享有免息缴款期（最长可达 56 天），还设有最低还款额，客户出现透支可自主分期付款。办卡时，贷记持卡人不需要存备用金，需要透支使用时，可以在发卡银行规定的信用额度内透支信用卡，不同的银行最大透支的数额是不同的，而且根据每个人信用记录的不同，透支最大数额也会不同。通常透支的最大数额为 30000—50000 元。透支后，持卡人享有 20—50 天的免息期，按时还款分文利息不收。逾期未还的，加收透支利息每天万分之五，还款时间不得超过 3 个月。

人们经常说：爱信用卡，是因为它使用方便，并提供增值服务；恨信用卡，是因为它的不可控性常常带来恶性负债，使自己每月都要支付高额的利息。如果你在日常使用信用卡时，只是把它单纯地当成刷卡和投资消费工具的话，那么，真的就是太“委屈”它们了。信用卡的使用，重在一个巧字。巧用信用卡，将其变成个人理财的工具之一，不仅可以享受诸多的便捷，还可以帮忙省钱以及享受银行为持卡人提供的增值服务。所以我们一定要巧用信用卡，学会用明天的钱改善今天的生活。

1. 不要盲目使用信用卡消费

同现金相比，信用卡购物使花钱更为容易。因为潜意识里你觉得这样做似乎在节省你的现金。而且，使用信用卡购物使不少人感到自己比平时更有魄力，信用卡购物满足了人们的支配意识和自尊心，因为在生活中大多数人都会有无能为力的时刻，而刷卡消费，恰恰使他们找到了一种虚假的安全感。并且，很多商家和银行会采用一些刺激信用卡消费的营销策略。最典型的就是在开信用卡户头时告诉你在哪些商场、哪些咖啡店你可以享受到 10% 或者 20% 的折扣，很多人都会为了这些折扣而掉入陷阱，以为自己捡了便宜。所以，有了信用卡，也不管什么利息不利息的，反正自己有挣钱能力，先透支了再说。但事实上这样下去，情况会变得越来越糟糕。如果你养成了盲目使用信用卡消费的习惯，自制力自然就丧失了，消费就会失去节制，总有一天会入不敷出。当对账单出来时，如果你不能付清全部余额，那么你就得交利息，如果你不能按时还清，信用卡的循环利息也是很高的，有人甚至开玩笑说那就是高利贷。

所以，有了信用卡以后，一定不要盲目刷卡消费，不要依赖信用卡来生

第八章 跑赢通胀，保卫你的个人财富 ——消费中的经济学

存，更不要从一张信用卡上透支来付清另一张信用卡，变成实实在在的“卡奴”。而是要根据自己的收支状况，确保自己每月都能付清所有欠款，只有这样你才能建立良好的信用，才能使自己的消费科学合理。

2. 做好消费记录

银行给的对账单我们不是随时都可以看到，也就是说在你消费之后才给你机会发现自己消费过程中的不当。所以，如果你喜欢使用信用卡，那么一定要做好消费记录，记录每次花销、消费金额，然后月末查看每月的花销，并给自己定一个每月能支付的极限数额，一旦超过这个上限，立刻制止自己再次消费。

3. 不要保留多余的信用卡

不要保留多余的信用卡，更不要因为推销、折扣等因素而申请越来越多的信用卡。因为信用卡并不是像金融机构广告上说得那么美丽——“彰显你的高贵身份”，它只会消耗你的金钱，甚至致使你养成不良的用钱习惯，并且使用信用卡会产生很多成本，包括年费、取现利息、透支利息和高额的循环利息等，不利于自己财富的积累以及财务核算。此外，如果留下信用记录，不仅手上的信用卡会被强制停卡，未来要申请贷款、再办信用卡等，都会被拒绝或增添麻烦。

所以，赶快把那些不用的卡销户，出门时可以改带一张所存金额不多的借记卡，而非可以透支的信用卡，以应付有些必要的刷卡之需。只有这样，才能控制不必要的消费、积累财富。

虽然信用卡里可能会有银行和商家设下的陷阱，但是也不要畏之如虎，只要掌握正确的使用方法，控制自己的欲望，合理消费，那么也还是可以享受信用卡给我们带来的方便的。不仅如此，我们还可以使用信用卡来为自己“赚钱”。

1. 刷卡积分

现在几乎每个银行都有积分换礼活动，持卡人消费时都将形成一个消费积分，当这个积分达到一定数额时，就可以按规定到银行领取相应的礼品。因此，持卡人一定要学会充分利用信用卡的积分为自己省钱。

并且，为了鼓励持卡人刷卡，很多银行规定刷卡次数达到一定数目后，就能免下一年年费。而每次消费并没有限定具体金额，所以我们购物时一定要养成大额、小额都刷卡的习惯。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

此外，在特殊节日期间，有些银行还会举行刷卡抽奖活动，刷卡次数越多，中大奖的几率就越大，有人就曾利用其采购员职位的便利，用信用卡给公司购买物品，因而积攒了非常高的积分，且抽取了大奖。

2. 利用信用卡的优惠活动

台湾的小程，可是把信用卡用得炉火纯青，他因此被周围的朋友戏称为“卡神”。他赚钱的套路是这样的：办一张中国台湾某商业银行的信用卡，获得刷卡消费红利点数8倍送的优惠，然后用信用卡购买600万元礼券，再转卖给亲友后让他们在网上拍卖，后来他自己又在网上刷卡将其买回。这样，小杨的信用卡红利点数迅速累积到800余万点，他用这些点数兑换市价9万元的头等舱机票，以半价在网上出售。就这样，小程在短短两个月获利上百万元新台币。

虽然，在中国内地很难找到这样使用信用卡的机会，但是有些信用卡的优惠活动也是不容错过的。如浦发银行推出的上航浦发联名信用卡，持有白金卡搭乘上航国际/国内航线，买一张单程全价机票，会获赠同航线单程经济舱机票一张，也就是每张票价均是5折，而且每人可享受4次，金卡优享版持卡人可享受2次。并且，最可贵的是该卡的赠票不限使用人，也不限是否同行，也就是说，赠票可以转赠也可以随便卖给其他人。虽然黄金周期间不适用此政策，但是黄金周前一天或后一天的机票依然比较紧张。如果能用这个办法，那么也可小赚一笔。

使用信用卡好处、坏处参半，这就需要我们谨慎而为。取其精华、去其糟粕，合理使用信用卡，把信用卡当成一项理财业务来经营，学会信用卡消费的相关技巧。这样，就能巧妙赚钱，用消费为跑赢通货膨胀助力，为财富增值。

教你赚钱的经济学：

为了及时掌握自己的账户情况，防止被扣除罚息，可开通网上银行或短信服务，及时获取取款、转账、刷卡消费等相关信息，这样，你在使用信用卡的时候才能更加沉着自信，享受信用卡服务给自己带来的便利。

第九章

不向上帝要财富，就向市场要效益

——市场中的经济学

经济学是一门研究如何通过资源配置和合理分工来创造财富的科学。在市场经济中，你可能疑惑凭什么寡头企业就可以什么都说了算，你可能不知道为什么市场这只看不见的、神一样的手也会失灵，你可能不理解曾经只有富人才吃得上的小麦怎么还比玉米这种“粗粮”便宜了……这些常见的市场经济中的现象，可能你曾经历过，可能你曾看到过，可能你也曾百思不得其解过。为了更好地了解这些问题，市场中的经济学就不得不学。



章武榮

益效要認市向認，富標要帝土向不

學格認認中認市——

合味覺頭感資技面同破發冊門一星華系認
有，中系認認市市。華格認富標認認來工位認
，真工認認公認以何認業金共認公認我認認認認
一認，認認不認只認認認公認式認認不認認認
人富認只認認認認認不認認認，真夫會出甲認認
認“認認”認認米五出認公認認小認認土認認認
認認，真認認中認認認認市認認認認認……不認
百認出認認認，認認認認認認認，認認認認認
市，認認認認認認認認認認認。認認其認認認
。認認認認認認認認認認認認認認認認

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

寡头市场：我们几个说了算

看古装电视、电影的时候，我们常常会听到“朕”、“寡人”、“孤”等词语。听到它们，我们自然而然地会想到古代的皇帝。这些词都是他们的自称，这些词也意味着九五之尊、权欲熏天。总之，说这些话的人，基本上都是说了算的角色，而这几个词本身也意味着强大的权力。

如今，已经没有皇帝，除了开玩笑，恐怕也没有人会以“寡人”来称呼自己了，但是在市场领域，却还存在着“寡头”一说。虽然它指的不是皇帝，但是它所指向的对象却与皇帝有着非常相似的特征，那就是它们都拥有强大的“说了算”的力量。现在我们就来说说这个强大力量的支配者——寡头市场。

寡头市场，也叫寡头垄断，它是指少数几家大企业控制某种商品的生产 and 销售的市场。寡头市场的特点是在该行业中厂商数量少而且相互影响，并且厂商进入这个行业很不容易，它还有一个显著特点就是在这几个大厂商的控制下，他们生产的商品的价格比较稳定。事实上，像这样的大企业几乎就相当于该市场或行业中的皇帝，就算不是皇帝，起码也是一人之下万人之上的诸侯。

在当今世界的经济领域，存在着一个规模极为庞大的寡头市场——民用飞机市场。而这个寡头市场中，就存在着两个大家都耳熟能详的寡头公司：世界上最大的民用和军用飞机制造商——美国“波音”公司以及世界上最大的客机之家——欧洲“空中客车”公司。

如今，在广袤的天空里纵横穿越的客机基本上都是产自这两家公司，中国蓝天上飞翔的也概莫例外，民用飞机市场基本上已经被“波音”、“空客”两个寡头共同垄断。统计数据表明，在这一市场，特别是干线飞机领域，波音公司和空中客车公司已经完全瓜分完了世界市场。到现在，民用飞机市场已经成为全球垄断程度最高的行业之一。而在这个行业中，飞机价格极其高昂却又不可或缺，这样一来，在这一领域，占据垄断地位的波音和空客所获



得的财富就像流水一样源源不断。

读者也许会问，难道波音和空客真的就像皇帝一样专制，不许别人进来分一杯羹吗？在巨额利润的引诱下，其他的飞机公司为何不能进入这一市场呢？的确，这两家公司自然没有权力禁止其他公司（包括本国或者外国公司）进入客机市场。但是，他们却可以利用自己的强大实力，在这一市场上打压其他公司，确保自己的寡头和霸主地位不被撼动，成为真正意义上“说了算”的“飞机皇帝”。而这，还得从寡头市场的行业特点说起。

在经济领域中，寡头垄断通常出现在汽车、钢铁、造船、石化，以及我们正在谈论的飞机制造等重工业部门。而所有的这些行业的最突出的三个特点就是高科技支撑、大规模投入、大规模生产。这三个特点综合起来，就已经将绝大多数企业拒之于这些行业的门外了：再有钱的老板往这些行业门口一站，马上也会发现自己做的只不过是“小本生意”，自己挣的钱充其量也就是点“小钱”。而且，那些已经历几十年、上百年的发展、具备垄断地位的“巨无霸”企业，为了保证技术和利益的垄断，绝不会允许任何后来者与自己分享这一市场，他们势必要采取种种高压手段来打击竞争对手。这是垄断市场的现实，也是市场竞争的必然。

民用飞机市场虽然一直被波音和空客两家大寡头垄断，但他们的精力始终投注在干线飞机市场，而不太关注支线飞机市场。这让活跃在支线领域，并占据了20—92座支线飞机市场41%份额的加拿大庞巴迪宇航公司以为自己也可以在干线飞机市场和两家大寡头共享一块蛋糕。所以，羽翼渐丰以后，不甘心整个民用飞机市场都被“双寡头”垄断的庞巴迪开始把利益的触角伸到了波音和空客的势力范围之内：庞巴迪决定投入大量人力、物力、财力用于研发110座和130座的C系列民用飞机，并使用了大量类似于波音和空客的干线飞机技术。

卧榻之侧，岂容他人安睡？看到庞巴迪的大动作，一贯是竞争对手的波音和空客马上联合起来依仗富可敌国的财力，对庞巴迪进行毫不留情的打击。他们首先恩威并施，对其他相关企业抛出种种合作策略，以至于在两大“寡头”的影响下，全球各家公司出于对利益的考虑，没有一家公司向庞巴迪出售发动机，也没有一家公司敢向其订购大飞机。无奈之下，庞巴迪公司只能

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

放弃已成“空中楼阁”的宏伟计划。

两大寡头可以允许外来者进入狭小的支线飞机市场，但在干线大飞机市场里，是绝不容许外来者进入的。实际上，俄罗斯、日本、印度尼西亚、荷兰甚至中国的民用飞机制造业都曾或多或少地受到过波音和空客两大寡头的压制。

不过，凡事都具有两面性，寡头市场也同样如此，它在长期主导某一行业的同时也有着明显的劣势。首先，就经济效率而言，寡头市场的市场价格长期以来一直高于边际成本，这样企业利润就有了稳定、可靠的保障，加之缺乏竞争者的加入，因此寡头企业在生产经营上就有了惰性，这势必会导致其效率的降低。但是从另一方面看，由于寡头企业规模较大，往往便于大量使用先进技术，所以又有效率较高的一面。

有鉴于此，许多国家都在试图在寡头市场的问题上“扬长避短”，试图在发挥其高效率一面的同时，制定相应政策、法规，比如保护与寡头企业密切关联的其他中小企业的权利，打击垄断等，来抑制其低效的一面，从而促进寡头市场的竞争。

教你赚钱的经济学：

高科技、大投入、大生产，三种因素共同作用造成了寡头市场的高门槛。外来厂商不仅很难进入，而且即使进入了，也势必遇到原有寡头的强力压制，这是市场竞争的必然。

市场失灵：到底谁握住了上帝的手

市场像是上帝的手一样，虽然看不见，却在资源配置中起着基础性的作用。但是，这只手也有无法有效率地分配商品和劳务的时候，这种现象就是市场失灵。在最近几年，比较典型的全球范围内的市场失灵就数金融危机了。

2008年10月8日，面对愈演愈烈的全球金融危机，美联储和欧洲央行、



英国央行、瑞士央行、瑞典央行、加拿大央行进行史无前例的紧急协同减息，以缓解市场失灵情况下金融危机对世界经济的影响。

以下是各大央行关于降息的联合声明全文：

为了应对目前的金融危机，各国央行已进行长期紧密磋商，并已采取了提供流动性支持、减缓金融市场紧张状况等前所未有的联合行动。

一些国家的通货膨胀压力已经减缓，原因是能源和其他商品价格大幅下降。通货膨胀预期已逐渐缩小，但仍对物价稳定有重要意义。最近金融危机的恶化，增大了经济成长的下行风险，同时也减小了通货膨胀的上行风险。

因此，鉴于部分放松全球货币政策的条件已经成熟，加拿大央行、英国央行、欧洲央行、美国联邦储备银行、瑞典央行和瑞士央行今天共同宣布，降低基准利率。

同时，中国央行积极响应救市，也宣布从2008年10月15日起下调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点，从2008年10月9日起下调一年期人民币存贷款基准利率各0.27个百分点，其他期限档次存贷款基准利率作相应调整。

全球各大主要央行联起手来共同应对金融危机、挽救市场，这说明市场已经失灵，全球经济正面临巨大的危险。当市场失灵的时候，就需要政府进行干预，以渡过危机。

其实，由于人性的贪婪，全球金融市场在发展过程中已经经历过无数次的危机与灾难，但也由于人类的智慧和勇气，一次次的危机和灾难最终也都被战胜。神奇的市场，这只被称做“看不见的手”，仿佛真的拥有超强的修复能力，指挥和挽救着经济个体的行为。但实际上，这只“看不见的手”并不是万能的。由于信息不对称等各种原因的存在，市场经常会出现失灵的现象。当金融市场，不管是在发达的金融市场还是欠发达的金融市场，出现危机并且这种危机有可能进一步引发更大危机以至于整个市场都将失控的时候，各国政府都不可避免地会进行直接或间接的干预。与市场这只“看不见的手”相比，政府干预就是一只“看得见的手”。当“看不见的手”失灵的时候，通过“看得见的手”来进行干预、矫正，当然是最有效的手段。

近年来，全国物价总体上涨，甘肃省也概莫例外。特别是进入2011年以

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

后，甘肃省物价持续上涨，尤其7月时达到了峰值，CPI上涨7.3%。面对这种情况，甘肃省人民政府于2011年8月19日紧急下发《关于进一步加强调控监管确保市场价格基本稳定的通知》，要求各市州及相关部门立即采取坚决措施，推进稳定市场价格和保障群众基本生活措施的落实，确保市场的有效供给，遏制价格上涨势头。在政府的调控下，甘肃省9月、10月CPI相继回落，据悉，2011年10月份，甘肃省居民消费价格指数同比上涨5.1%，不仅较前几月有所下降，而且涨幅为2011年以来最低水平。通过近期对主要商品价格的调控，当前全省物价涨幅渐趋稳定。

很明显，单凭市场调节这只“无形的手”已经不足以均衡市场了，继续下去，市场必将失灵。这时就必须依靠政府这只“有形的手”出面帮忙，强行采取一些措施来控制物价水平。

经济学之父亚当·斯密曾经将政府的职责描述成“守夜人”的角色。意思是如果市场一切运作正常，政府就不会也不应该对市场进行干预。但是，市场不是万能的，市场通常不能解决诸如外部性（例如污染）、公共产品（如路灯）以及垄断等问题。有人将失灵的市场比喻成一个可怜的孩子，而政府在这个时候就应该充当一个宽容的母亲的角色。

现在，我国的社会主义市场经济建设已经取得了显著成果。在这一过程中，“无形的手”和“有形的手”都起到了重要作用。通过政府调节这只“有形的手”，成功地配合市场调节这只“无形的手”，中国的经济发展取得了举世瞩目的成就，既保持了经济快速增长，又有效地抑制了通货膨胀，避免了经济发展的大起大落。中国所取得的经济和社会进步成果表明，要健全现代市场体系，就必须处理好两只手的关系，在“统一”和“有序”上下足工夫，就能很好地把握“有形的手”与“无形的手”，就能避免市场失灵，求得稳步发展。

教你赚钱的经济学：

当市场失灵的现象出现时，市场本身在短时期内往往不可能具备自我修复的能力。这个时候，政府就要负起责任，发挥“看得见的手”的作用，采取有效措施干预市场，恢复市场参与主体的信心，共同应对各种困难和灾难。



均衡价格：玉米凭什么比小麦贵

在人们的印象中，小麦属于“细粮”，玉米属于“粗粮”，小麦的价格一直比玉米高。可是2011年10月，网上却流传着一则名为《小麦玉米价格倒挂 河北有农村撂荒耕地弃种小麦》的新闻，原来，2011年以来，小麦玉米价格倒挂明显，以至于河北石家庄、邯郸、衡水等地的农民在玉米收割完后打算撂荒土地，明年种春玉米。

“去年小麦每斤1元钱时，玉米每斤只有0.9元，现在玉米比小麦贵，玉米价格是每斤1.25元，小麦每斤1.03元，这是多年没见的怪事。”

“我家里种了7.5亩玉米，今年收成不错，大概一亩地能产1000多斤，现在行情不错，销路不愁。可是这年头，种小麦费时费力，收益不怎么样。”

“种一亩地玉米需种子50元，播种20元，浇水60元，再用上100元的化肥和农药，每亩成本为230元，一亩玉米产量1000斤能卖1100多元，不算人工成本纯利780元；种一亩地小麦需要种子50元，播种20元，浇水120元，割麦子60元，尿素和农药钱200元，总成本约450元，一亩小麦产量900斤能卖900多元，不算人工成本纯利约450元。”

面对这种情况，人们不禁感到茫然不解：曾经只有富人才能吃得上的小麦，怎么反倒不如玉米值钱了呢？经济困难时期让人们吃得难受的玉米，它凭什么比小麦贵啊？

稍稍有点经济常识的人都知道，供过于求，价格必然下降；供不应求，价格自然上涨。其实，这正是出现玉米比小麦价格贵的真正原因：价格一直比小麦低的玉米突然值钱了，比小麦贵了，这种价格的变化，说明它们的供求关系发生了变化。这里就涉及一个均衡价格的问题。那么，什么是均衡价格呢？

如果供需不平衡，则价格就会波动，即需求大于供给，价格就会上升；需求小于供给，价格就会下降。也就是说，市场的供求是围绕均衡价格上下震荡调节的。而均衡价格就是指某种商品的需求与供给达到均衡时的价格。

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

知道了均衡价格与供求关系之后，我们就不难理解为什么玉米比小麦贵了。

在中国风起云涌的农业产业结构调整大潮中，由于玉米相对于其他经济作物来说单价较低，所以许多地区和粮农压缩了玉米的种植面积，改种了如苹果、西瓜、芝麻等收益高、见效快的经济型作物。这样，虽然随着科技的不断发展，玉米单产有了一定程度的提高，但是由于种植面积大幅度地变小了，整体来说，玉米的总产量就下降了。

而在玉米总产量下降的情况下，对玉米的需求却又在不断上升。近年来，猪肉价格居高不下，这就大大地调动了广大养殖户的养猪积极性，为了制作饲料，养殖业对玉米的需求大增。除此之外，随着技术的创新，以及人们对玉米营养价值的不断认识，食用玉米在现代人的眼中已不再是用来填饱肚子的无奈之举了，而是成为一种时尚、健康、营养的事情。并且，通过对玉米的深加工，也使玉米繁衍出了多种产品，如玉米油、玉米淀粉、玉米蛋白和燃料乙醇等。这使得社会对玉米的需求强劲增长。这样一来，玉米的供给严重小于需求，价格失去平衡，这时价格必然要大幅上涨，才能达到平衡。

而小麦产量稳定，功用单一，需求没有大的变化，所以供需基本平衡，价格也就不会上升。这样一来，玉米价格比小麦价格高也就不足为奇了。

而对2011年以来，小麦玉米价格倒挂的现象，河北省社会科学院经济研究所所长薛维君也给出了很好的解释，他认为，玉米与小麦价格倒挂的根本原因在于供求状况的改变，2011年夏粮连续八年增产，小麦库存仍然维持在相对高位，造成夏粮一开售，价格就跌。同时，在小麦丰收的整个夏季，青黄不接使得国内玉米粮源有限，所以价格持续坚挺。

总之，市场均衡价格的形成，取决于供需双方。而市场的自发调节必然使脱离均衡点的价格在供求关系的影响下重新回归平衡。总之，均衡是市场的必然趋势，也是市场的正常状态。一切失衡都将在供求关系的作用下重新归于均衡。

教你赚钱的经济学：

在市场经济中，价格均衡才是常态，也是价格失衡发展的必然趋势。想要赚大钱，就一定要看到这种变化，然后在失衡和均衡中寻找利益点，为自己的财富增值。



市场泡沫：看上去挺美，却马上就要破碎

据中国之声《新闻纵横》报道，2011年10月17日出版的美国《时代》周刊刊登了一篇名为《中国房地产泡沫破裂该怎么办？》的文章。文章预测中国地产的泡沫已经处于破裂的边缘，其引发的震荡波会冲击到大洋彼岸，甚至会拖累美国的经济。

中国地产行业的泡沫危机真的已经严重到引起美国人担忧的程度了吗？

调查显示，从2011年7月到9月，北京、上海、广州、深圳4个一线城市的房价已连续3个月停涨，开发景气指数创两年来最低。而每年被房产企业盼望的“金九银十”的鼎盛月份，今年也是一片惨淡。来自北京房地产交易管理网的数据显示，2011年9月份以来，北京上市的商品房住宅10276套，但截至2011年10月10日签约率不过10.4%。国庆长假期间，北京住宅成交总量更是不足1000套，环比下跌62%。随着成交的持续低迷，降价的项目数量明显增加。类似情况也出现在上海、广州、深圳等一线城市。

的确，当前中国地产行业不容乐观，但是，对于美国人的恐慌，中国社科院金融研究所研究员易宪容却有不同的看法：“他（《时代》）其实有点夸大了房地产泡沫挤出的影响，中国的房地产泡沫是很大，如果政府不让它慢慢破灭一定会影响（引起）社会动荡，但是中国政府已经认识到了严重性，并进行一系列措施调整。如果房地产泡沫能够逐渐挤出，房价的下调会在短时间内有一定的冲击，但同时来看，如果中国房地产市场由投资为主导改变为消费为主导，住房需求会加大，也会拉动中国和世界相关行业需求的增加。”

《中国之声》财经评论员叶檀也赞同这种观点：“中国房地产泡沫确实很大，已经有大概三四年的时间了，一直在讨论中国的房地产泡沫崩溃，但我想中国的房地产泡沫在政府的调控后会变成可控的市场，如果说中国房地产泡沫继续壮大就会很危险了，但是很幸运，我们此前已经进行了控制，所以现在房地产市场泡沫马上崩溃的危机是没有的。”

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

中国地产界的泡沫真的会破灭吗？如果真的破灭了，它又将对世界经济和国际市场产生什么样的影响？这些问题，恐怕在一切没有发生之前，没有人能够给出完全肯定或否定的答案。但是有一个现象却是大家必须关注的，那就是“泡沫经济”。

泡沫经济是指虚拟资本过度增长与相关交易持续膨胀日益脱离实物资本的增长和实业部门的成长，金融证券、地产价格飞涨，投机交易极为活跃的经济现象。泡沫经济寓于金融投机，在泡沫尚未破灭之前，它会造成社会经济的虚假繁荣，泡沫破灭以后，它将导致社会震荡，甚至经济崩溃。泡沫经济所造成的不正常膨胀，在房地产和股票两个方面往往表现得比较突出。两者价格往往先是反常地急剧上涨，到了最后，当其价格已经严重背离其实际价值时，价格突然暴跌，资产猛然收缩，从而带来严重的经济危机。

20世纪80年代后期，日本这个巨大的经济体曾红极一时、空前强大。但是在这种繁华的背景下面，却隐藏着巨大的经济泡沫——现代泡沫经济的主角基本上是房地产和股票，日本也概莫例外。在80年代中期，大量投资者将资金砸向房地产行业，从而使得日本地价疯狂飙升。自1985年起，东京、大阪、名古屋、京都、横滨和神户六大城市的土地价格每年以两位数的百分比上升，在1989年日本泡沫经济达到最高峰时，全球最繁华的商业街之一——东京银座，其地价曾达到每坪（合3.3平方米）1.2亿日元，甚至一个东京都的地价就相当于整个美国的土地价格。而首都东京在1990年最高峰期的地价竟然是1983年的2.5倍之多。“把东京的地皮全部卖掉就可以买下美国”，这样的事实曾经让大部分日本人引以为傲。并且，除了房地产，人们还把投资的矛头对准了股市，在那个年代，一向务实，对投机、股票没有好感的日本人，竟然有超过一半的国民购买了股票。“谁不买股票，谁就是笨蛋”，因为一年的投资就会有100%的回报。日本房产和股票的价格早已远远超过了它的实际价值，人们的买卖已经变成了纯粹的投机和炒作。在“地市不倒”和“股市不倒”的神话里，日本举国欢腾。

然而，是泡沫就终将破灭。从1990年市场交易的第一天起，日经股价便迅猛地跌入了地狱，其跌势之迅猛令人瞠目结舌，随后，日本股票市场陷入了长达十多年的熊市。同年9月，日本NHK电视台连续播出有关土地问题的特别节目，指出地价可以下跌，主张进行土地税制改革，限制房地产恶性炒



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

作。以此为转折点，日本地价自第二次世界大战结束后开始了第一次急速跌落。1990年当年日本的各大城市的房价平均下降15%—20%。甚至有人在泡沫经济之前，花5亿日元购买的一套房子到了1990年中期一下子降到了1亿日元，贬值80%。而到了2005年，日本全国的平均地价已经连续14年呈下跌趋势。尽管这样，大批的土地和房屋还是根本卖不出去，竣工的住宅空空如也，没有住户。

股价、地价大幅下跌，不动产业萧条，股市长期低迷，欠息欠账等不良债务大幅增加，企业对风险产业的投资热情下降；经济萧条、政局动荡、犯罪率上升……日本“泡沫”经济的破灭带来了严重的后遗症，使日本经济陷入长期的低迷和衰退之中。

日本的这次经济泡沫，是迄今为止市场上发生的规模最大的泡沫经济。除此之外，泡沫经济的案例还有很多。这些泡沫经济无一例外地都给当事国家或者世界的经济带来了一定程度的打击。

通过日本的这次经济泡沫我们不难看出泡沫经济的波及面广、危害性大、影响深远，所以世界上各个国家，包括经济正在迅速发展的中国，都在研究泡沫经济，探究它的深层机制，并采取了种种措施，以便预防或者降低它造成的不利影响。

教你赚钱的经济学：

古往今来，任何过度繁华的社会往往都潜藏着深刻的危机。泡沫经济也同样如此。到了现代社会，房地产泡沫和股票泡沫在经济全球化的背景下，危害更加严重，波及更加广泛，这就要求各个国家必须高度重视，大力预防，果断采取措施。只有这样，才可以将经济泡沫灭杀在萌芽状态。

长尾理论：信息经济时代新法则

彩铃等数字音乐的出现，让身受盗版之苦的中国唱片业，找到了一个陡

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

然增长的、心甘情愿地进行多次小额支付的庞大用户群；而此前，有意愿、有能力进行金额可观的正版音乐消费的客户群，其数量却少得可怜。

在网上做广告的时候，投向 1000 个活跃博客的广告，其效果有可能不亚于投向大型网站的效果，尽管每个博客的读者可能只有几十人。

可能人们会想，畅销书一定是各大书店的中流砥柱，但事实却与人们预料中的情况正好相反：在网上书店亚马逊的销量中，畅销书的销量并没有占据所谓的 80%，而非畅销书却由于数量上的积少成多，而占据了销量的一半左右。

……

在市场经济中，我们常常会看到这样一些颇有趣味的商业现象，为了弄懂这些现象背后的经济学原理，我们就有必要了解一个经济学的经典理论——长尾理论。

长尾理论是网络时代兴起的一种新理论，它是 2004 年 10 月美国人克里斯·安德森提出的。克里斯·安德森将小量的、零散的、个性化的需求所形成的非流行市场称为“尾巴”，而将集中了人们主要需求的流行市场称为“头部”。而长尾效应的意义就表现为“将所有非流行的市场累加起来会形成一个比流行市场还大的市场”，也就是说尾部的作用将远远大于头部的作用，这就是“长尾理论”。

在长尾理论被发现之前，人们只关注重要的人或重要的事。如果用正态分布曲线来描绘这种情况，那就是人们只能关注曲线的“头部”，而忽略了那些处于曲线“尾部”、需要更多的精力和成本才能关注到的大多数人或事。放到现实经济生活中，我们可以看到这样的情景：在销售产品时，厂商关注的是少数几个所谓“VIP”客户，“无暇”顾及在人数上居于大多数的普通消费者。

而“长尾理论”则描述了这样一个新的时代：一个小数乘以一个非常大的数字等于一个大数，许许多多小市场聚合在一起就成了一个大市场。由于成本和效率的因素，当商品储存流通展示的场地和渠道足够宽广，商品生产成本急剧下降以至于个人都可以进行生产，并且商品的销售成本急剧降低时，几乎任何以前看似需求极低的产品，只要有卖，都会有人买。这些需求和销量不高的产品所占据的共同市场份额，可以和主流产品的市场份额相比，甚



至更大。

人类进入网络时代以后，关注的成本大大降低，并且长尾理论被发现之后，人们对占绝大多数的“尾部”有了更多的认识。所以，人们有条件也有可能以很低的成本关注正态分布曲线的“尾部”。这样关注“尾部”产生的总体效益甚至会大大超过仅仅关注“头部”所带来的经济效益。克里斯·安德森也因此认为，网络时代正是关注“长尾”、让“长尾”发挥效益的时代。

当所有人都在努力争取大客户的时候，阿里巴巴总裁马云却独辟蹊径，把目光对准了中小网站。事实证明，中小网站才是阿里巴巴迅速发展壮大的决定性力量。用经济学的話說，就是马云用一条长长的“大尾巴”为自己创造了巨大的经济利益。

说起马云与中小网站的不解之缘，恐怕还得从马云之前的经历说起。当年，马云的淘宝网刚刚出现的时候，许多竞争对手都想要把它扼杀在“摇篮”中，于是各大门户网站纷纷签下排他性协议，结果几乎没有一个稍具规模的网站愿意展示有关淘宝网的广告。在这种大门户网站的联合“封杀”下，马云团队想到了中小网站，最终让很多中小网站都挂上了他们的广告。此后，淘宝网歪打正着地红了，成为中国首屈一指的C2C商业网站。马云因此对中小网站充满感激，并且一直致力于挖掘更多与中小网站合作的机会，结果不但让一批中小网站获得了经济利益，马云自己也找到了重要的商机，发现了大量的中小网站这个巨大并且潜力无穷的“大尾巴”。

在中国所有的网站中，中小网站虽然单个的流量不如大型门户网站，但在数量上所占比重却远远超过大型门户网站，所以中小网站的总体流量仍是相当庞大。过去，一个网络广告如果想要制造声势，只能投放在门户网站上，但其高昂的收费令中小企业很难承受。而中小网站由于过去一直缺乏把自己的流量变现的能力，因此，其广告位的收费比较平民化。这恰好符合中小企业广告主的需求。凭借着中小网站带来的巨大商机，2008年6月18日，马云的第七家公司阿里妈妈网站宣布正式上线。

不同于传统商业的拿大单、传统互联网企业的会员费，互联网营销应该把注意力放在把蛋糕做大。通过鼓励用户尝试，将众多可以忽略不计的零散流量，汇集成巨大的商业价值。通过马云的经历我们不难看出，要提高商业

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

效益，就必须看到“长尾”的巨大作用。而要使长尾理论更有效，就应该尽量增大尾巴也就是降低门槛，制造小额消费者。

当然，我们常说绝对完美的事物是不存在的。对长尾理论的运用也是如此，为了避免长尾理论带来负面的作用，我们必须注意以下两点：

(1) 无论怎么说，相对于“头部”来说，“尾部”都是缺乏竞争力的，对于畅销品来讲，“长尾”都是非热销产品，属遗留产品或滞销品，无论在企业还是在市场上，都属“处理品”。任何企业都不可能有意或着力生产这些产品，更不可能把这些滞销品和处理品作为企业的利润来源甚至是利润支撑，否则，那就是本末倒置，舍近期大利去追逐远期小利。

(2) “长尾”绝不意味着仅仅是把众多分散的小市场聚合为一个“大尾巴”，而是要在聚合这些分散、灵活的小市场之前，发现一个坚强有力的“头部”，以及“头部”与“尾巴”之间的有效联系。这样才能在“头部”的正确带领下，发挥“尾部”的巨大能量。

总之，“长尾理论”也是一把“双刃剑”，只有正确认识且能正确运用它的人，才能让其发挥巨大的“尾部”力量，利用它为自己创造财富，否则非但对财富无所助益，恐怕还会带来一定的经济损失。

教你赚钱的经济学：

聚沙成塔，积少成多。关注那些人们忽略的“长长的尾巴”，也许比关注那些人们都紧盯的“头部”更能获得成功。所以，在经济生活中，我们一定要看到长尾效应的巨大作用，正确认识、正确运用，让自己的财富增值。

鲶鱼效应：竞争让市场更高效

挪威人很擅长捕鱼，当他们的渔船返回港湾，鱼贩子们都挤上来买新鲜的鱼，可是大多数渔民们捕来的沙丁鱼已经死了，只能低价处理。

但是，有一个叫克里斯的人，他捕来的沙丁鱼却总是活蹦乱跳的，商人们纷纷涌向克里斯：“我出高价，卖给我吧！”“卖给我，我出更高的价格！”



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

于是，克里斯的鱼总是卖得很好。

其他鱼贩子非常好奇忍不住问：“你用什么办法使沙丁鱼活下来呢？”

克里斯说：“你们去看看我的鱼槽吧！”

原来，克里斯在装满沙丁鱼的鱼槽里放进了一条以沙丁鱼为主食的鲰鱼。鲰鱼进入鱼槽后，在陌生的环境里四处游动。沙丁鱼见了鲰鱼十分紧张，左冲右突，四处躲避。这样一来，虽然也有那么几条沙丁鱼被鲰鱼吃掉，但是大部分沙丁鱼却欢蹦乱跳地回到了渔港。

这就是著名的鲰鱼效应。当安静的沙丁鱼中间出现一位外来客——鲰鱼的时候，它们会因恐惧而奋起应对，其潜在的活力就会被激发出来，沙丁鱼就会变得更积极。

“鲰鱼效应”的原理其实非常简单。沙丁鱼，生性喜欢安静，追求平稳，因此，有着安逸于现状的趋向，即使面临窒息而死的危险也是如此。而克里斯则利用了鲰鱼的作用，来保证沙丁鱼运动起来，从而存活下来。

这种以危机感促进生存的“鲰鱼效应”，在现代市场和企业中也非常常见，并且对于市场经济以及现代企业管理都有着非常重要的警示作用。一个市场如果能采取一种手段或措施，刺激该行业的企业活跃起来，就能使企业获得足够的活力，在市场中积极参与竞争，从而使得市场更为高效。

从本质上说，“鲰鱼效应”使得企业产生一种危机感，对于企业而言是一种负激励，但它的确是激活员工队伍的一个有效方法。另外，在中国古代典故中，“置之死地而后生”、“卧薪尝胆”这些成语讲的都是生于忧患、死于安乐的道理，也都符合鲰鱼效应的本质。中国加入世贸组织后，对外开放，引进外国“鲰鱼”即大批外资企业参与市场竞争，虽然给国内企业带来一定的冲击，也有一些问题需要处理，但从长远看，对中国企业的成长壮大是不无益处的。

在企业里，我们经常可以看到这样一种情况：当公司的工作达到较稳定的状态时，常常出现员工工作积极性降低的现象。企业一切平稳这固然有一定好处，然而，这样的企业却往往不是一个高效率的企业。面对激烈的市场竞争，领导者必须对此有足够的忧患意识。要知道，大部分失败的公司，事先都有一些征兆显示公司经营已经出了问题，然而这些现象却经常得不到充分的注意。如：企业的气氛沉闷，缺乏压力，管理层安闲舒适，员工充满惰

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

性，一些真正具有能力和潜力的人员则得不到充分发挥才能的机会，他们或者离开公司，或者被无谓地浪费掉，企业慢慢地失去生机。要对这种“症状”进行“治疗”，鲶鱼效应就不失为一个好方法。

具体来说，企业可以从外部引进空降兵即高级人才，他们的作用就相当于进入沙丁鱼群的鲶鱼，这样会在一定程度上提高企业内部的活力。但是，实践证明，这种做法只能在短期内起到一定的作用，若长期从外部引进高职位人才，会使得内部员工失去晋升的机会，导致员工的忠诚度降低，流动率升高，“治一分，损一分”，不利于公司稳定发展。从经验来看，不从外部引进空降兵，而是从内部发掘“鲶鱼”，这才是解决问题的根本之道，值得各企业认真去发掘。那么，又该如何发掘公司内部的“鲶鱼”型人才呢？

这就需要公司推行绩效管理，这是一种传递压力的有效手段，可以通过这种机制创造“鲶鱼效应”，让员工紧张起来。

有一家原本很小的软件公司，在短短数年间迅速发展，成为同行业的明星企业。其创业者说：“公司要得到发展，就必须保证没有人在这里感到安闲舒适。”公司支持所有的员工互相竞争内部资源和外部市场资源，并给予丰厚的奖励，从而激发了员工的工作状态，使得公司的员工始终处于充分的战斗状态。

这家公司采取的激烈机制，其实就是为鲶鱼效应提供了平台。

公司要挖掘内部的潜在明星，就要注意，那些“鲶鱼”型人才往往具有以下几个特征：

- (1) 高涨的工作热情和强烈的升职欲望；
- (2) 具有雄心壮志，不满现状；
- (3) 能带动别人完成任务；
- (4) 敢于作出决定，并勇于担负责任；
- (5) 善于解决问题，比别人进步更快。

这样的潜在明星员工，对于任何一家公司而言，都是非常宝贵的财富。

时至今日，鲶鱼效应已经成为企业领导层激发员工活力的有效措施，也成为市场经济中，激发企业活力的一种有效手段。一个积极、进步的企业，一个不断发展的市场，总是在不断补充新鲜血液、新的活力，给那些故步自



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

封的懒惰员工和因循守旧的企业带来竞争压力，借助这些“鲶鱼”，唤起其他为数众多的“沙丁鱼”的生存意识和竞争求胜之心。

教你赚钱的经济学：

在市场竞争日益激烈的今天，越来越多的企业开始重视鲶鱼效应，并使其在自己的企业中发挥作用。如果你的企业正面临着缺少生机和活力的状况，那么你也不妨放进其中一条“鲶鱼”，激活企业这池水，激活企业中为数众多的“沙丁鱼”。

挤出效应：政府投资与私人投资之间的关系

在商品市场中，我们经常可以看到这样一种情况：由于市场对某种商品的供需状况发生了变化，从而生产和经营该商品的企业出现了增加或者减少的情况。几年前的VCD市场就是一个典型的案例。随着网络等技术的不断进步，电脑的不断普及，人们对VCD的需求越来越小，结果，VCD市场出现严重的产品滞销，许多生产和经营VCD的企业不得不将资金撤出这一市场，转而投入到其他更有机会的商品领域。这里面就涉及一个“挤出效应”的概念。

简单地说，挤出效应就是指在一个市场里，由于供应、需求方面发生变化，导致部分资金从原来的预支中挤出，而流入到新商品的生产和经营中。

挤出效应在市场经济中的作用和影响非常明显，它突出表现在政府支出对减少私人支出，尤其是减少私人投资支出的影响。

比如，政府往往会通过在公开市场上出售国债的方法筹集生产和建设所必需的资金。在政府发行国债时，由于货币供给量没有增加，政府债券的出售便会导致债券价格下降，利率上升。接着，利率上升则会导致私人投资的减少，形象说来，就像是私人投资被“挤”出了公开市场。这就是挤出效应。在这时，挤出效应的大小取决于投资的利率弹性，投资的利率弹性越大，则挤出效应越明显。

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

当然，政府引发挤出效应的途径，并不仅仅局限于国债，税收和就业也同样可以使政府引发挤出效应：当政府通过增加税收来筹资时，私人收入就会一定程度上有所减少，这样私人消费与私人投资也必然随之减少，这时挤出效应就会彰显力量；如果政府实现了比较充分的就业，政府支出增加便会引起价格水平的上升，它也会减少私人消费与投资，同样会产生挤出效应。

以上所涉及的国债、税收、充分就业等与挤出效应有关的内容，由于涉及复杂的宏观经济学知识，经济学家对其理解，也可谓“仁者见仁，智者见智”，有着各种复杂的数学模型。不过，它们都可以从经济学最基本的市场供需理论加以理解。

我们还是以国债为例。大家都知道，国债风险小，在市场上广受欢迎，吸引了很多投资者，因而国债被大量购买。不过需要注意的是，投资于国债，对于个人和企业来说，实际上是投资于非生产领域。也就是说，因为大批投资人出于低风险获利的目的，不向企业投资了，在这种情况下，国债买得越多，个人和企业用于企业生产的资金就会越少，生产所需的投资也就减少。如果政府将用国债所筹资金用于弥补财政赤字，那么这种国债的挤出效应将更加明显，甚至会对企业生产产生非常不利的影响。不过，如果国债所筹集的资金完全是游余资金，即处于游离状态的资金，它们将用于国家项目投资（即用于社会生产）而不是用于弥补财政赤字，这种挤出效应的不利之处便被减到最小。

通常来说，政府支出增加会对私人预期产生不利的影响，也就是说私人会对未来投资的收益率产生一种悲观看法，认为收益将会减少，在这种情况下，私人投资便会减少。

我们再看一下财政政策所导致的挤出效应。如今，财政政策已经成为世界各国政府进行宏观调控的重要经济杠杆之一。但是，我们常说世界上没有完美的事物，财政政策自然也有其不尽完美的地方，挤出效应就是在特定情况下，财政政策所产生的一种副作用。

总之，政府投资与私人投资（又叫民间投资）之间，有着复杂的关系。一般而言，当政府大幅发行国债、增加税收时，往往会引起私人投资的减少，即产生“挤出效应”，从而对社会生产造成不利的影响。



教你赚钱的经济学：

想要投资赚钱，我们必须了解挤出效应，知道政府投资与私人投资（又叫民间投资）之间错综复杂的关系，然后在政府投资发生变化时，仔细衡量自己的投资行为。

吉芬商品：价格上涨，为什么销量反增

小区的路大爷最近对老伴很不满意，原因是他已经在老伴的强迫下吃了三天的茄子了。现在，他对那种紫皮的、带籽的、圆形的植物已经深恶痛绝。老伴啊，咱就不能吃西红柿吗？西红柿健康、营养，还能减肥，多好！可是，每次老伴都用一句话就把他的这种想法扼杀了——西红柿涨价了，就用茄子代替吧，反正都是圆的！

西红柿涨价就不买西红柿了，路大爷老伴的这种做法想必大家都早已司空见惯，这也是大多数百姓的消费哲学。有了便宜的茄子，恐怕就有一些人放弃涨价的西红柿了。这样，西红柿的销量在一定程度上就会减少，这是再正常不过的经济学现象。但是，事情总有其特殊的一面。有时候，某种商品的价格如果上涨了，其销量却不降反升。听起来这似乎和商品需求规律是相悖的，但是在现实生活中确实存在着这种现象，而这种商品就是我们常说的“吉芬商品”。

“吉芬商品”是以英国经济学家吉芬的名字命名的。原来 1845 年的时候，爱尔兰爆发了一次大饥荒，农产品的价格急剧上涨。土豆、肉和奶酪作为普通居民的主要消费品，其价格当然也不例外。按常理讲，物价大幅上涨，它们的消费量都应该降低才对，然而令人奇怪的现象发生了——肉和奶酪的销售量的确降低了，但是土豆的销量却一反常态，大大增加。经济学家吉芬对这种现象很感兴趣并进行了深入的研究。结果，通过研究他发现，土豆在当时爱尔兰人的生活支出中占有很大的份额，在大饥荒里生活大大恶化，物价大大上涨，人们为了生存，不得不大大减少了对肉和奶酪的消费，而把节

第九章 不向上帝要财富，就向市场要效益 ——市场中的经济学

约下来的钱花在相对而言还算便宜的土豆上，这就是“吉芬商品”出现的原理。自此以后，人们就把这种价格上涨反而销量增加的商品称为“吉芬商品”——可以想象，如果开头提到的路大爷的老伴身处这种特殊的情况时，面对土豆这样的吉芬商品，恐怕也顾不得什么“价廉物美”了。

事实上，生活中的吉芬现象并不少见。当某一种股票持续上涨的时候，我们经常可以看到这样的局面：人们争相抢购这种股票，以便能够赶上“牛市”多赚一笔；相反的，当一种股票的价格持续下跌的时候，购买它的人反而会明显很少，而拥有它的人也都希望尽快抛出，以便避开“熊市”。另外，日常生活中还有一种所谓的“雨伞现象”。刚下车的乘客突然遇到大雨，早有准备的小贩趁机推销自己的雨伞，而且价格明显超出平时。结果是价格虽然上涨了，雨伞却卖得很不错。

我们都知道，按照价值规律，当一种商品价格上涨的时候，其销量也会相应地减少。那么，“吉芬商品”是不是违反一般的商品需求定律呢？具体来说，需求定律的定义是“在其他条件不变时，需求价格与需求量呈反向变动关系”。这里需要指出它的前提，即“其他条件不变”。这个不变其实涵盖了关于需求的许多概念，如“需求弹性”和“供给弹性”。以上述“雨伞的需求量上升”为例，雨伞销量的上升，关键原因不是价格上涨，而是由于天空突降大雨，即“需求定律”的“其他条件”已经发生了变化了。这时“需求弹性”急剧降低，对价格已经不再敏感。在这种情况下，只要价格还不是高得离谱，人们就会购买。试想如果雨并不是很大，人们可以赶到商店再去购买的话，小贩们的高价雨伞自然就无人问津了。这一道理对于爱尔兰的饥民同样适用。土豆价格上涨而需求量反而上升，是因为人们收入所限只能去选择土豆。同时，在饥荒的压迫下，他们预期价格还会再涨，于是就去抢购。从这一点上说，“吉芬现象”并不等于推翻了需求定律。

教你赚钱的经济学：

在生活中，我们也常常会发现一些吉芬现象。如果你是消费者，那么你不妨仔细衡量一下这种商品的需求弹性，然后像路大爷的老伴一样，如果这种商品可替代性较强，那么不妨用别的东西去替代；如果你是经营者，那么不妨利用这种特殊条件的出现，抓住机会，赚上一笔。

第十章

掌握赚大钱的贸易手段

——国际贸易中的经济学

生产力的发展和国家间交流的加强，打破了传统的时空观念，国家之间的贸易往来也愈发频繁，世界已经变成了一个地球村。美国农民为什么比中国农民逍遥？美国人的圣诞礼物为什么都是中国制造的？在国际贸易中什么是撞不坏的墙？为何世界离不开中国制造？……这些国际贸易中的现象都与经济学有着密切的关联。为了参透这些现象，我们就有必要了解一下国际贸易中的经济学。

章十第

对中美贸易的大国博弈

——论中美贸易中的大国博弈

最近，美国前总统奥巴马在访问中国期间，与中方领导人就中美贸易问题进行了广泛而深入的交流。奥巴马在访问期间多次提到中美贸易的重要性，并强调美国将致力于扩大对华贸易，实现两国贸易关系的正常化。这一表态无疑给中美贸易关系注入了新的活力，也引发了国际社会对中美贸易前景的广泛关注和讨论。

中美贸易关系的发展，不仅关系到两国人民的利益，也关系到全球经济的稳定和发展。随着中国经济的持续高速增长，中国已成为全球第二大经济体，也是美国在亚洲最大的贸易伙伴。中美贸易的繁荣，不仅有利于两国经济的共同发展，也有利于全球经济的稳定和繁荣。

然而，中美贸易关系的发展也面临着一些挑战。美国在贸易保护主义思潮的影响下，采取了一系列贸易保护措施，给中美贸易关系带来了不利影响。同时，中国也在贸易保护主义思潮的影响下，采取了一系列贸易保护措施，给中美贸易关系带来了不利影响。

面对中美贸易关系中的挑战，中美两国应加强沟通与协调，共同推动中美贸易关系的正常化。美国应摒弃贸易保护主义，采取更加开放和包容的贸易政策，为中美贸易关系的正常化创造良好的外部环境。中国也应加强贸易保护，维护国家贸易利益，为中美贸易关系的正常化创造良好的内部环境。

总之，中美贸易关系的发展是一个长期的过程，需要中美两国共同努力。只有在中美两国共同努力下，中美贸易关系才能实现正常化，为两国人民带来实实在在的利益，也为全球经济的稳定和繁荣做出更大的贡献。

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

国际贸易：经济领域的世界大战

传说有一个非常聪明的国王，三道圣旨就灭了一个国家，事情是这样的：

某一天，这个聪明的国王突然下了一道奇怪的圣旨：本国有身份的人必须穿丝绸衣服，但所有老百姓一律不能养蚕，只能种粮食。圣旨一下，丝绸的价格就一路猛涨，并且由于国王不允许百姓养蚕，所以一时间整个国家丝绸千金难求。消息传到邻国，邻国从国王到百姓都以为商机来了。所以，政府下令多多养蚕，百姓甚至放弃粮食生产，一门心思养蚕。这些蚕和丝绸卖到这个国家后，邻国和邻国的百姓都发了一笔大财。

几年过后，这个聪明的国王又下了一道圣旨：本国有身份的人只能穿土布衣服，于是邻国大量的蚕和丝绸一下子卖不动了。不仅如此，由于邻国举国养蚕、造丝，存粮已经用尽，他们只得向这个国家高价购买粮食。

见到这种情景，聪明的国王高兴坏了，马上下了第三道圣旨：本国的粮食一粒都不能卖到外国去。就这样，不动干戈，一个没有种粮食的国家便就此灭亡了。

兵不血刃，聪明的国王就轻而易举地灭掉了一个国家。用经济学的观点分析，这就是利用国际贸易而毁灭了一个国家。虽然这个故事带有寓言味道，但它却传达了一个很真实的信息：国际贸易对于一个国家来说非常重要，它可以促使一个国家获得巨大的政治、经济利益；同时国际贸易也伴随着巨大的风险，它甚至能使一个国家亡国。

国际贸易也叫世界贸易，是指不同的国家和地区之间进行商品和劳务交换的活动。它由进口和出口组成，所以也常常称之为进出口贸易。从根本上说，国际贸易和国内贸易并无不同，但是它在不同国家和地区间进行，容易受到国际政治、经济、双边关系等局势变化的影响，因此也就有了更多的不确定性。这种不确定性使得国际贸易对于任何一个国家来说，都是一把双刃剑。

首先，从正面看，国际贸易可以加强国家间的沟通和联系，互通有无、



有效地利用世界资源，为各国提供更多的发展机遇，使其获得更大的经济利益。比如日本生产电子产品的成本较低，而泰国生产稻米的成本较低，那么日本和泰国可以进行电子产品与稻米的贸易（当然过程会很复杂），这样各国就有了自己的优势项目，就可以有效地避免资源的浪费。特别是在经济全球化的今天，如果在世界范围内形成国际分工与合作，那么人类社会的生产力水平就会大大提高，每个国家也都有希望得到更多的机会和利益。

但是，国际贸易毕竟是一种跨国界、跨地区、世界范围的市场竞争，它的负面影响也同样明显。由于国与国之间、地区之间经济发展不平衡，所以经常会出现发达国家或地区不考虑全局利益，而是依靠强大的经济实力，自私地进行经济侵略的情况。这就有可能让不发达国家和地区受到更大的损失。在这种情况下，国际贸易就更像是一场经济领域内的世界大战。

2009年10月，浙江新安股份公司接到欧盟律师的电话，结果被告知：就欧盟初审法院第四法庭对新安公司取消征收最终反倾销税的判决，欧盟理事会于2009年8月24日向欧盟高等法院提出上诉。

也就是在这一天，欧盟委员会发布立案公告，正式发起对中国草甘膦反倾销案日落复审（日落复审是指反倾销措施执行满5年之前的合理时间内国内产业或其代表提出有充分证据的请求而由主管机关发起复审，若在该复审中主管机关确定终止反倾销税可能导致倾销和损害的继续或再度发生，则可继续征收反倾销税。在复审期间，原反倾销税继续有效。）调查。调查期为2008年9月1日至2009年8月1日。日落复审将裁定维持或取消原定29.9%的反倾销税。

这样，这场旷日持久的反倾销拉锯战又回到了原点。

1998年2月，欧盟对从中国进口的草甘膦实施反倾销措施，征收24%的反倾销税率。次年5月，欧盟进行反倾销期中复审调查后决定对中国将反倾销税率提高到48%。在2003年2月进行的复审和日落复审的合并审理调查中，新安股份公司独家应诉。

一年半以后，欧盟委员会决定对原产于中国的草甘膦征收29.9%的反倾销税，执行期为5年。事件的另一方——新安公司对欧盟这一裁决心有不服，并于2004年年底向欧盟初审法院起诉。

到了2009年5月中旬，已经拖了4年多的案件终于有了说法：欧盟委员

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

会决定暂停征收对进口自中国的草甘膦的反倾销税，期限为9个月。1个月后，欧盟初审法院第四法庭对此作出判决，对新安公司取消征收最终反倾销税。

这一判决让新安公司被外界称为“欧盟对中国草甘膦发起反倾销调查15年来，获得胜诉的第一个赢家”，外界也认为欧盟已经“解冻”了中国草甘膦。但事实上，这些并不能代表草甘膦反倾销令的真正终结，欧盟最终能否取消对华草甘膦反倾销措施仍充满悬念。不过，欧盟理事会于2010年2月13日再次发布公告，决定继续暂停征收对进口自中国的草甘膦的反倾销税，期限为一年，自2010年2月13日起生效。

我们从新安公司与欧盟之间旷日持久的拉锯战中完全可以看出国际贸易过程中激烈斗争的残酷性。

出于对利益的争夺，不仅发达国家和发展中国家会发生贸易纠纷，强势国家和地区之间的贸易摩擦也在国际贸易中屡见不鲜，甚至更加激烈，比如美国和欧盟之间的贸易纠纷。

2009年11月，欧盟和美国之间因为生物柴油补贴和倾销而引发的贸易战再起硝烟。从植物油或动物脂肪等可再生资源中提炼出来的生物柴油是目前利用最广泛的两种生物燃料之一，它能够与传统柴油以任何比例混合使用，从而可以减少传统柴油消费量和二氧化碳排放量。

代表欧盟生物柴油生产商利益的欧洲生物柴油委员会表示，由于美国生物柴油生产商涉嫌取道第三国或改变出口生物柴油的混合配比以逃避欧盟反倾销税和反补贴税，欧洲生物柴油委员会将向欧盟委员会投诉，要求对美国生物柴油生产商展开反规避调查。

欧洲生物柴油委员会在一份声明中说，他们有证据表明，得到政府补贴的美国生物柴油仍在以伪造原产地文件、从第三国继续向欧盟出口、调整出口生物柴油的混合配比等手段向欧盟市场倾销。

2009年7月，为了限制美国生物柴油在欧盟的发展，欧盟决定对从美国进口的生物柴油征收为期5年的反倾销和反补贴关税，其中反倾销税为每吨68.6欧元至198欧元，反补贴税为每吨211.2欧元至237欧元。

如果规避行为成立，那么，欧盟针对美国生物柴油的反倾销和反补贴措



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

施将会扩大到适用于第三国或更多类型的生物柴油。

因为关系到一个国家某个行业的整体利益，甚至关系到一个国家的经济命脉，所以，国际贸易纠纷一旦爆发，就势必异常激烈。因此，维护自由贸易、反对成员国采取单方面的贸易限制措施的世界贸易组织便应运而生，并对解决国际贸易纠纷起到了积极作用。作为一个对外贸易大国，中国一定要熟知各种规则和秩序，懂得用相关的国家法律来解决各种贸易纠纷。这样，才能更好地保护自身经济利益不受侵犯，更好、更快地参与到世界经济发展中去。

教你赚钱的经济学：

国际贸易战影响巨大、深远，因此，中国企业在发展壮大、走向国际市场的同时，一定要充分发挥团队作用，充分利用世贸组织的相关规则积极应对，力争在国际贸易战中抢占先机、维护自己的经济利益。

贸易补贴：什么都不担心的美国农民

在美国，尽管城市比农村繁华，但仍有不少人留在农村，选择一辈子当农民，甚至有人说当美国农民是滋润的职业。那么当美国农民究竟有什么好呢？

毫无疑问，美国是世界第一经济大国，其产业结构和核心竞争力都处于优势地位。在这种优势地位之下，美国的农业也非常发达，其农业劳动力在美国总就业人数中所占比重不到3%。但是，就是这3%的人口，不仅可以养活全部的美国人，还能使美国成为世界上最大的农产品出口国。据统计，美国的小麦、大豆和玉米在国际市场上的占有率分别高达45%、34%和21%以上。而这种强劲的出口势头除了得益于美国先进的科技、完善的农业体制，还有一个至关重要的原因，那就是美国政府长期以来实施的农业补贴政策。

作为一个高度发达的工业国家，美国政府长期对农业提供着补贴这把牢

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

固可靠的保护伞。玉米、小麦、棉花、大豆……无论美国农民在田里种什么，几乎都不用担心将来卖不出去，也不用担心风涝灾害造成的减产绝收，因为在他们背后，有农业补贴这个强大的后盾。据统计，美国每年的农业补贴约为400亿美元。单提这个数字，可能很多人没什么概念。我们可以把这个数字细化一下，就是平均每100美元的农业产值中，农业补贴就有20—30美元。有人计算过，每年平均每个农户能从美国政府那里得到1万多美元补贴。同时，美国农业补贴条款的适用范围也很广泛，几乎覆盖了所有大宗农产品。美国农业部的统计表明，2001年，美国的农业直接补贴已占到农场农业总收入的11%，占农场农业净收入的42%。

可以想象，有了农业这个强大的后盾，美国农民就等于吃了一颗“定心丸”，其生产积极性必然会大大提高，美国的农业发展也因此有了保障。

当然，高额的农业补贴在让美国农民受益的同时，也给其他国家农业的发展带来了诸多的不公平。最显著的一点就是高额的农业补贴使得美国农产品在国际市场上具有非常大的价格优势。举例说明，2008年，中国政府提供的粮食直接补贴为151亿元人民币，农资综合直补为638亿元人民币，总计789亿元人民币；而美国的农业补贴则高达400亿美元，约合人民币2800亿元，其间的差额为2000多亿元人民币。这意味着在国际贸易中美国农民可以以低于市场价的价格卖出自己的农产品，而且一切因降价带来的损失，根本不用美国农民自己承担，而是由美国政府承担。这也是中国农产品难以与美国农产品竞争的根源。由此，我们不难看出高额的贸易补贴对于那些国力较弱、无力提供补贴的发展中国家来说是极为不公平的，因为他们的农民无法与美国农民进行价格上的较量，从而导致农产品卖不出去，这样在国际贸易中，各个弱国的经济利益必然受到严重损害。

是贸易补贴让美国农民什么都不用担心，是贸易补贴让美国农产品在国际市场上有了更大的竞争优势，同样也是贸易补贴，让拿不出补贴的弱国在国家贸易中频频受挫。那么，贸易补贴究竟是什么呢？它为什么会有这么大的作用呢？

其实，所谓的贸易补贴就是指一个国家的政府或者公共机构，采用直接或者间接的方式向本国出口企业提供现金补贴，或者提供财政上的优惠。而贸易补贴之所以会发挥那么巨大的威力就是因为贸易补贴在提高本国出口企



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

业在国际贸易中的竞争力的同时，使外国同类企业受到不利影响，导致了不公平贸易竞争。也正是由于这个原因，在国际贸易中，关于贸易补贴的争执从来就没有停止过。

目前，反补贴同反倾销一样，已经成为当前国际贸易中的突出问题。在世界贸易组织的框架里，各个国家针对美国高额的农业补贴所提起的诉讼可谓此起彼伏、应声不断。这些诉讼基本上都在要求美国大幅降低补贴，以保证在国际贸易中维护正常的世界农业秩序。但是，为了确保本国农业出口的利益，美国总是以各种理由延缓甚至拒绝降低补贴。

为了规范反倾销与反补贴的行为，关税与贸易总协定乌拉圭回合达成了《反倾销协议》与《反补贴协议》。而世界各国为了保护本国产业，纷纷根据规定，制订了各自的反倾销、反补贴立法，并在必要时征收反倾销或反补贴税。而中国在对外贸易中，也遭遇了国外的反补贴调查。

2010年10月21日，美国地板企业联盟向美商务部和国际贸易委员会提出申请，要求对原产于中国的多层木地板产品进行反倾销和反补贴的“双反”调查，并明确提出人民币汇率补贴问题，随后美国商务部作出了对反倾销、反补贴的调查决定。本次调查，中国共有169家企业涉案。这是美国首次针对中国林产工业采取“双反”调查。这意味着中国企业一旦败诉，要么放弃美国市场，要么被迫缴纳高达242.2%的惩罚性反倾销税。

同年12月3日，美国国际贸易委员会初步裁定中国出口美国多层木地板对美国产业造成损害，美国“双反”调查进入实质性阶段。

“唯有积极应对才是出路。”作为2010年美国对华多层木地板反补贴、反倾销的被抽样调查企业之一——裕华木业董事长金月华说，“公司有70%的出口木地板销往美国市场，选择积极应诉才能保住市场。为了应对此次‘双反’调查，我们不仅聘请了中国知名的律师，也请了美国著名律师。虽然美国律师费用要高一些，但是对美国本土的法律法规更为熟悉。”

从调查一开始，裕华木业公司就进行了积极的应对，在将近一年的时间里，公司积极应答了美国方面4000多页的问卷，聘请了中美双方两个律师团队十余人进行应诉。

终于，2011年10月13日，美国商务部对我国多层木地板反倾销反补贴一案发布终裁报告，浙江裕华木业有限公司被裁定为零税率。至此，获得双

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

零税率的裕华木业完全走出了“双反”案的阴影，成为国内唯一一家获得“双零”关税的企业。

就目前的国际贸易形势看，为了维护本国利益，补贴与反补贴的斗争甚至会越来越频繁、越来越激烈。而作为对外出口的大国，中国也在大力加强反倾销与反补贴的立法与实践。

教你赚钱的经济学：

经济全球化需要贸易公平化和自由化。为了减少贸易纠纷，各国必须消除贸易补贴、关税和保护主义。这样，才能真正实现共同发展。

比较优势：美国人的圣诞礼物为什么都是中国人制造的

圣诞节的时候，每个美国家庭都会准备一些大大小小的礼物。这其中却有一个非常有趣的现象，那就是这些礼物中的绝大多数都是“中国制造”。

《华尔街日报》曾有过一篇关于一对美国夫妇派吉和戴夫·斯梅德利选购圣诞礼物的报道。大意是说这对夫妇想要给家人朋友选购包括一个掌上型纸牌游戏机、一个棒球、长筒靴、一台咖啡机、一套马提尼酒杯，以及一套 Danskin 紧身衣在内的圣诞礼物，但是选购的时候必须遵循一个原则，那就是不购买中国制造的产品。

对于掌上型纸牌游戏机，斯梅德利太太根本没花时间去寻找，因为她猜想这种产品应该都是中国制造的，所以她果断放弃了，当然事实上她的这种猜测也是完全正确的。

当斯梅德利太太寻找棒球的时候，她惊讶地发现，除了制造商 Rawlings 的棒球是在哥斯达黎加制造的，大多数其他品牌的棒球都来自中国，因此她将棒球也从购物清单上划去了。

当斯梅德利太太为儿子们寻找产自美国的长筒靴时，她跑了五家商店，



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

但只为儿子亚伦选中了一双俄勒冈州波特兰 Sorel 品牌的靴子，另一个儿子大卫想要的棕色 Timberland 长筒靴，斯梅德利太太跑了 30 家商店，却不得不放弃了——寻找一个非中国制造的棕色的 Timberland 长筒靴这太难了。

美国制造的咖啡机更是可遇而不可求，无奈之下，斯梅德利太太只好退而求其次，买了一台加拿大 Bunn 咖啡机。一周以后，她发现了价格略高一点的美国产 Bunn 咖啡机，就退掉了加拿大产的。

在选购马提尼酒杯时，斯梅德利太太在家附近的 Linens - n - Things 日用品商店发现了一套价格低廉的美国产酒杯，可以说这是这次选购途中最大、最意外的惊喜了。

在选购 Danskin 紧身衣时，斯梅德利太太的运气也不错。因为沃尔玛只出售产自中国的 Danskin 紧身衣，但 Target 店里中国和美国制造的紧身衣都有售，且售价都是 14.99 美元。这只能算斯梅德利太太走运。因为 Danskin 的产品中大约 35% 是在美国制造的，但沃尔玛和 Target 都不出售 Danskin 品牌的产品。沃尔玛出售的品牌叫 Danskin Now，是一家持有 Danskin 执照的公司在中國制造的。Target 出售的品牌叫 Freestyle，也是获 Danskin 批准在中国制造的。

当然，斯梅德利太太的遭遇并不是只有他们这一对美国夫妇经历过，也是同一年的圣诞节，美国人托利亚也发现，家里 45 件圣诞礼物中，竟然有 36 件是中国制造的。并且，家里的鞋、袜子、玩具、台灯统统都来自中国。面对此情此景，托利亚生出一个困惑：如果没有中国产品，美国人还能否生存下去？于是托利亚一家做了一个伟大的决定：从元旦开始，全家开始尝试一年不买中国产品。结果可想而知，托利亚一家因为这个决定遇到了大大小小的、数不清的麻烦：托利亚 4 岁的儿子不得不穿标价 68 美元的“意大利”鞋；家里的卫生间漏水了，可是却没有工具进行修理；老鼠肆虐，是改选人道的“中国制”捕鼠器还是非人道的“捕鼠器”伤透了托利亚夫妇的脑筋；小小的生日蜡烛也买得一波三折……这场有趣却又充满挫折的真实经历，这个伟大而又无奈的决定，终于宣告破产了。终于和“中国制造”重修旧好，托利亚全家高兴极了。

看过这两个故事，可能有些人会产生不小的疑惑：美国不是经济发达的大国吗？为什么美国人的生活离开“中国制造”就如此举步维艰呢？为什么

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

经济如此发达的美国，其制造业却竞争不过“中国制造”呢？其实，究其深层原因，就在于中国制造业的比较优势。

什么是比较优势呢？我们可以这么说，如果一个国家在本国生产一种产品的机会成本（用其他产品来衡量）低于在其他国家生产该产品的机会成本的话，则这个国家在生产该产品上就具有了比较优势。

我们可以以生产玩具为例，玩具制造业是劳动密集型行业，因为生产需要投入资源，所以生产玩具不仅需要大量的劳动力，还需要其他的一些物质资源。而这些资源本可以用来生产其他商品的。但由于资源有限，不可能同时生产所有产品，这就不可避免地出现产品生产间的替换。为了生产玩具，美国就不得不生产其他产品，比如说飞机。

如果玩具的机会成本用飞机来表示的话，就是用生产一定数量玩具的资源所能生产的飞机的数量。也就是说如果美国过圣诞节需要 5000 万件圣诞玩具。那么用生产这些玩具的资源用来生产飞机，则大约可生产 20 架飞机。于是，这 5000 万件圣诞玩具的机会成本就是 20 架飞机。但是，当这 5000 万件玩具在中国生产的话，因为种种原因，中国生产飞机的效率要比美国低些，那么用飞机来衡量这些玩具的机会成本就会比在美国的低。这也就是说，在相同数量的资源下，中国生产的飞机数量会比美国少，比如说，只生产了 5 架。

而机会成本上的这种差异就提供了一个两国间互利的可能。为了获取更多的利益，各国都喜欢自己的资源用在自己的优势领域。所以，中国将生产飞机的资源用来生产圣诞玩具，美国把生产 5000 万件圣诞玩具的资源用于生产飞机。这样，世界上生产的玩具数量没有变化，飞机数量也是生产的上限 20 架。

我们已经说过如果一个国家在本国生产一种产品的机会成本（用其他产品来衡量）低于在其他国家生产该种产品的机会成本的话，则这个国家在生产该种产品上就具有比较优势。从上面的例子我们不难看出，美国在生产飞机方面具有比较优势，而中国则在生产圣诞玩具方面具有比较优势。

比较优势有绝对比较优势和相对比较优势之分。如果中国生产飞机的劳动生产率比美国低，而生产玩具的劳动生产率比美国高，那么，中国用生产的玩具来交换美国生产的飞机，这种贸易模式合情合理，并且两个国家都会受益，那么这种比较优势就是绝对比较优势。但是我们知道，目前市场上美国制造业的竞争力虽然不如中国，但不可否认的是，美国制造业的劳动生产



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

率却比中国要高得多。也就是说，相对于中国来说，美国不仅在飞机生产上有绝对优势，在玩具生产上同样也有绝对优势。那么，美国为什么不自己生产玩具，而要从中国进口玩具，让中国人赚这部分钱呢？这其中的原因就在于相对比较优势。

假设美国生产飞机的效率是中国的6倍，生产玩具的效率是中国的2倍，那么美国在生产飞机上就具有比较优势（相对比较优势），而中国在生产玩具上就具有了比较优势。这是为什么呢？原因就在于每个国家的资源都是有限的，无论是物质资源还是人力资源。也就是说尽管美国做什么都比中国行，但资源的制约使美国不能什么都自己做。举个最简单的例子，游泳是菲尔普斯绝对的强项，我们再假设园艺也是他的相对强项，那么是否他家的花草树木就得由他自己来剪呢？答案不言自明，除非他愿意以园艺作为休闲手段，否则他应该雇用一个专门的园艺工人。这就是为什么美国在生产飞机的同时不生产玩具的原因。

当然，美国可以选择什么都自己做，飞机也生产，玩具也不放过，但那样他生产玩具势必会影响他生产飞机，他所得到的收益会少于和中国合作所得的份额。就跟菲尔普斯用大量的时间来做园艺工的工作，那么势必会影响他的训练，影响他的游泳成绩是一个道理。因此，美国为了自身的综合利益，它一定会选择比较优势更大的飞机生产。因而在中美贸易中，是中国向美国出口玩具，美国向中国出口飞机。

总之，正是由于各生产单位对资源的占有、分配和利用等情况的不同，造成了比较优势的出现并作用于各国对商品的生产和销售，并最终导致了生产物品的专业化（即所谓“社会分工”）和贸易的产生。这样，当每个人都能够专门地从事自己最擅长的事情时，生产效率会提高，人们的收益也会有所增加，从而整个社会可创造的物质财富总量与其整体经济福利也会有所增加。这就是比较优势所带来的好处，也是美国人买中国制造的商品当圣诞礼物的原因。

教你赚钱的经济学：

比较优势使各国都能集中精力和资源在自己具有相对优势的领域一展所长，促进了专业化和各国间贸易的发展。

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

贸易壁垒：什么是撞不坏的墙

2009年4月20日，美国钢铁工人联合会以中国对美轮胎出口扰乱美国市场为由，向美国国际贸易委员会提出申请，对中国产乘用车轮胎发起特保调查。2009年9月，美国一份官方声明中表示，第一年将对从中国进口的轮胎加征35%关税，第二年加征30%关税，第三年加征25%关税。

2011年9月15日，备受关注的欧盟对华瓷砖反倾销案终裁结果出炉，终裁结果表示将对中国出口到欧盟的建陶企业征收长达5年、高达69.7%的惩罚性关税。其中，广东清远简一陶瓷有限公司、广东加美瓷砖制造有限公司、广东东莞唯美陶瓷有限公司、广东佛山简一陶瓷有限公司税率为26.3%，广东新润成陶瓷有限公司税率为29.3%，山东雅迪建陶有限公司为36.5%。而佛山其他近7成陶瓷以及相关贸易企业将被征收高达69.7%的惩罚性关税，这样，中国的中小陶瓷企业将受到严重的影响。

2011年10月，欧盟委员会出台了相关的轮胎标签法规——EC1222/2009，业内人士认为，该法规是继欧盟REACH法规对轮胎中使用的多环芳烃含量进行限制后的再次严格的设限。目前，欧盟已成为我国轮胎企业第二大海外出口市场。而这无疑是欧盟又一次不怀好意地设置贸易壁垒。江苏轮胎出口量位居全国第二位。然而，与优异的出口成绩形成巨大反差的，却是江苏很多企业目前不能达到欧盟轮胎行业所制定的标准。这样，江苏的轮胎行业再一次受到了挑战。

为了更好地了解中国企业在国际市场上的境遇，也为了更好地了解赚大钱的国际贸易手段，我们有必要好好地了解一下贸易壁垒这个经济学名词。

贸易壁垒，主要是指一国对外国商品劳务进口所实行的各种限制措施。从广义来说，凡使正常贸易受到阻碍，市场竞争机制作用受到干扰的各种人为措施，都属于贸易壁垒的范畴。

在国际贸易中，贸易壁垒一般可以分关税壁垒和非关税壁垒两类。

其中，关税壁垒是指进出口商品经过一国关境时，由政府所设置的海关



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

向进出口商征收关税所形成的一种贸易障碍。其目的—是为了增加国家的财政收入，还有一个重要的原因就是保护本国经济的发展。比如欧盟对中国的陶瓷企业征收的69.7%的惩罚性关税就属于关税壁垒。一般来说，关税壁垒越高，对本国企业的保护作用就越大。当关税壁垒高到一定程度，实际上就相当于禁止进口。

而非关税壁垒是指除关税以外的一切限制进口措施所形成的贸易障碍。非关税壁垒又可分为直接限制和间接限制两类。直接限制是指进口国采取某些措施，直接限制进口商品的数量或金额，如进口许可证制、进口配额制、进口最低限价、外汇管制等。间接限制是通过通过对进口商品制订严格的法规、条例等间接地限制商品进口，如苛刻的技术标准、卫生安全法规，歧视性的政府采购政策，检查和包装、标签规定以及其他各种强制性的技术法规。欧盟出台新的轮胎标签法规就属于间接限制的范畴。

在国际贸易中，贸易壁垒是限制进口、保护本国经济的一种非常有效并且常规的手段，是一种国与国之间利益相争的有效措施。

但是贸易壁垒这种狭隘的保护虽然在一定程度上减少了别国商品的流入，从整个世界经济的大局上看，却是弊大于利的。首先，贸易壁垒与经济全球化、贸易自由化的社会发展潮流背道而驰，它影响和制约着商品的自由流通，不利于世界资源的优化配置。如，美国农业部还要求猪肉、家禽肉必须经过严格的消毒程序；大多数电子、电器产品要求符合美国联邦通讯委员会、保险商实验室以及其他相关机构的标准；美国食品药品监督管理局负责对进口食品、药品、保健品、洗涤用品、医疗设备、化妆品的管理和监测，对商品的纯度和标签等要求严格，在商品入境时会作抽检；美国联邦贸易委员会要求纺织品标有成分和保护标签，消费者安全委员会要求纺织品的耐火性能达到相关标准……这一系列的标准、要求和检测措施无疑会给国际贸易带来诸多不便，还会大大提高进口商品的成本。这也是贸易自由主义反对贸易壁垒的主要依据和原因。

另外，在现行的国际标准体系中，标准的制定者基本上都是发达国家，发展中国家大多是标准的被动接受者。而发达国家制定的这些标准一般都是从他们自身利益角度和技术水平出发制定的，许多发展中国家难以企及。所以，在很长一段时期内，贸易壁垒将会导致国际贸易利益的分配进一步向发达国家倾斜。如此一来，在国际贸易格局中，发展中国家将会处于越来越不利的地位。

随着经济全球化进程的加速和国际贸易的快速发展，各国间的贸易竞争

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

达到了白热化的程度。相继的，各种贸易壁垒也纷纷出现，各种贸易壁垒引起的国际间的利益冲突也越发激烈。因此，如何对新形式下的贸易壁垒作出有效的应对措施，已然成为各国特别是发展中国家的首要任务。中国也必须采取有效的应对措施，这样才能打破种种贸易壁垒的限制，更好地参与到国际贸易中去。

1. 加快产业结构调整

要想保持中国出口稳定、可持续发展，国内企业首先要从自身找原因，顺应时势，重视消费者保护、环境保护、知识产权保护等，及时了解国际市场对产品标准和质量方面的要求，主动调整出口产品结构，从生产、加工环节抓出口产品质量，增加其附加值。要知道提升中国产品的质量和档次是最终冲破技术性贸易壁垒的根本保证。

2. 建立预警机制，实现对外贸易保护的前置化

国家和相关企业都应建立预警机制，密切关注中国企业重点出口的国家 and 地区，以便及时了解国外某些贸易壁垒出台的动向，建立一套切实有效的预警机制，定期或不定期发布预警信息，实现对贸易的前置化保护。

3. 构建应对国外技术壁垒的对策体系

建立预警机制以后，还要构建应对国外技术壁垒的对策体系。这就需要对各种技术性贸易壁垒有全面、深入的了解，建立专门的技术贸易壁垒数据库。同时保持对国外技术标准的高度敏感性，对拟议中的标准及时进行研究。为此企业要及时了解国际标准和出口市场的技术要求，同时积极参与国际标准的制定、修改与协调工作。然后，积极制定应对政策，别让贸易壁垒真的把自己挡在国际贸易的大门之外。

贸易壁垒的表面好处很容易看到，自由贸易的好处却很难直观地看到，所以不管从历史还是现实看，贸易壁垒的出现都有着必然性，并且在现在以及将来的很长一段时间都不会绝迹。我们能做的就是贸易壁垒存在的这个现实下，提高自身质量、采取积极的应对措施，更好地维护自身的利益。

教你赚钱的经济学：

只要有利益之争，贸易壁垒就始终是一面撞不坏的墙。我们要做的不是想着如何打破这堵墙，而是要想方设法、采取措施在这面墙下面更好的生活和赚钱。



贸易转型：从“中国制造”到“中国创造”

中新网8月3日电 新加坡《联合早报》今日刊发题为《从中国制造到中国创造》的评论文章。文章指出，已经晋升世界第二大经济体的中国，国际影响力无疑还处在上升的势头。不过，一些国内的“山寨”事件却让人感叹。文章认为，假若21世纪如同一些学者所言，是一个亚太的世纪，乃至于是一个中国的世纪，那么“中国制造”必须升华为“中国创造”，才能符合历史所赋予的使命。

这是2011年8月3日，《中国新闻网》网站上一篇名为《联合早报：从中国制造到中国创造》的文章中的部分内容。文章再次讨论了中国制造和中国创造的问题，虽然已经不是一个新鲜的话题，但同样引人深思。

据统计，全球每四双袜子中就有一双产自中国；世界上的牙刷，将近70%是中国制造；世界上的玩具，也有70%是中国制造……在全球化的推动下，全球贸易规模一年比一年扩大，国际间的联系越来越密切。而“中国制造”以其物美价廉的特质，所参与的贸易份额越来越超乎世界的想象。可以说，过去数年间，廉价的、几乎无所不包的“中国制造”方便和丰富了世界市场，并在一定程度上降低了人们的生活成本，增加了世界的福利。在这个意义上说，中国已经成为不折不扣的世界加工厂。

但同样不容回避的是，中国仅仅是世界加工厂，而不是世界工厂。中国就像一个大车间一样，在很多产品的国际分工中，处于加工生产环节，利润空间有限，并且造成了严重的资源浪费和环境污染。这些问题都已经对中国的长期发展产生了严重的影响，甚至还将产生更严重的影响。

总之，种种情况已经表明，“中国制造”必须走转型之路，摆脱“世界加工厂”的尴尬位置，开拓一条新型工业化的道路。这不仅关系到企业的生存与发展，更关系到中国经济的前途和命运。

从根本上说，要从“中国制造”转型为“中国创造”，企业就必须加大科技投入和自主创新的投入，把更多的精力用在提高产品质量和竞争力上，

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

用在加快技术研发上。只有这样，才能攻克反倾销、反补贴等贸易障碍，才能让“中国制造”真正成为全球市场的新贵，才能使中国成为一个全新的“世界工厂”。这一点，海尔集团做得非常好。

在叫响“海尔——中国造”之初，海尔集团首席执行官张瑞敏曾说过一句值得玩味的话：“国门之内无名牌。”海尔人对此的解释是，中国市场是国际市场的一个组成部分，它的竞争实际上就是国际市场的竞争。要想成为世界名牌，必须在每个地方都成为本土化的国际化名牌。

为了实现“本土化的国际化名牌”的目标，海尔从最发达的美国开始进行实验。1999年4月，海尔在美国南卡罗来纳州的生产基地奠基，年设计生产能力为50万台，在美国冰箱企业中排名第6。从此，标志着海尔集团第一个“三位一体本土化”即设计中心在洛杉矶、营销中心在纽约、生产中心在南卡罗来纳州的海外海尔诞生。这一当时引起极大争议的做法，现在已成为海尔实现本土化国际品牌的重要里程碑。

2010年，一年一度在美国拉斯维加斯举办的国际消费类电子产品展览会（CES展）是全球最大的消费类电子产品和技术的年度会展，其规模在全球会展中首屈一指，云集了索尼、苹果、三星、海尔等国际知名品牌，汇集了全球足够酷炫的创新产品和前沿技术。在这场CES的盛宴上，海尔又为自己在实现“本土化的国际化名牌”的这一目标上涂上了最浓墨重彩的一笔：海尔展示的世界首台“无尾电视”获得了“2010年CES未来科技产品奖”。海尔自主研发的全球首台“无尾电视”不仅标志着电视行业跨入了“无尾”时代，彻底改写了世界电视行业发展的历史，而且也彰显了以海尔为代表的中国自主品牌在全球市场的实力，引发了越来越多的海外消费者改变对“中国制造”的印象，转而成为“中国创造”的追捧者。

显然，“中国创造”不仅是一个企业生存发展的决定性力量，更是中国未来发展的核心动力。

市场竞争，最根本的较量就是核心技术的较量。核心技术就好比原子弹，可以轻松地把对手打败，这是谁都想要的“宝贝”。所以，中国创造要想屹立在上，就必须要注重在核心技术上寻求突破。就拿我们大家都熟知的电脑来讲，它的桌面操作系统90%以上的市场份额，都被微软公司占有。这



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

其中最根本的原因就是因为微软公司掌握了核心技术。如果中国的企业在国际竞争中，都能像微软一样拥有属于自己的几项绝活，拥有核心技术的王牌，那么，企业在激烈的市场竞争中就能掌握更多的主动权，提质增效就会水到渠成，中国创造也就指日可待了。

当然，核心技术不是买来的，而是自己去研发、去攻关。这就要求中国企业首先要在重点产业上下工夫。重点产业就像经济的“航空母舰”，在经济发展中具有举足轻重的地位，对整个经济的发展起着巨大的作用。因此，只要我们把重点产业的自主创新本领提高了，那么整个经济的发展速度也就快了。

我们知道自主创新才是拥有核心技术的关键，牵牛要牵牛鼻子，所以，我们一定要抓住自主创新这个关键，抓住这个“牛鼻子”，中国的经济才能真正地“牛”起来。

同时，中国创造还要注重在高新技术上下工夫，比如发展风电装备、太阳能光伏、轨道交通装备等。高新技术产业源于自主创新，也是推进自主创新的“高速铁路”。通过发展高新技术产业，将为自主创新的发展插上腾飞的翅膀，从“中国制造”到“中国创造”的转变也会早日实现。

低成本、低价格曾经是中国制造业在国际市场的竞争优势所在。但是，在经济全球化的背景下，中国的这一优势不可能成为一劳永逸的“杀手锏”，要想在竞争激烈的国际市场上站稳脚跟，中国企业就必须实现技术和品牌的提升，完成从中国制造到中国创造的转型。

教你赚钱的经济学：

单靠物美价廉、大批量的低端产品来创造财富，并非长久之计。从中国制造到中国创造，其核心就在于科技的进步和质量提高，中国企业必须加强自主创新能力，努力以高质量的品牌产品，完成由中国制造向中国创造的跨越。

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

经济一体化：破除经济发展的壁垒

1991年12月，欧洲共同体马斯特里赫特首脑会议通过《欧洲联盟条约》，通称《马斯特里赫特条约》（简称《马约》）。1993年11月1日，《马约》正式生效，欧盟正式诞生。

1992年8月12日，美国、加拿大和墨西哥3国就《北美自由贸易协定》达成一致意见，并于同年12月17日由3国领导人分别在各自国家正式签署。1994年1月1日，《北美自由贸易协定》正式生效，北美自由贸易区宣布成立。

1989年1月，澳大利亚总理霍克访问韩国时建议召开部长级会议，讨论加强亚太经济合作问题。1989年11月5日至7日，澳大利亚、美国、加拿大、日本、韩国、新西兰和东南亚国家联盟6国在澳大利亚首都堪培拉举行亚太经济合作会议首届部长级会议，这标志着亚太经济合作会议的成立。1993年6月改名为亚太经济合作组织，亚太地区最具影响的经济合作官方论坛就此成立。

2010年1月1日，目前世界人口最多的自贸区，也是发展中国家间最大的自贸区——中国—东盟自由贸易区正式全面启动。

.....

自第二次世界大战之后，伴随着各国经济的发展和国际间联系的不断加强，各国都不遗余力地加强与别国间的贸易合作，推进经济一体化的进程。因此，各种地区性的经济共同体纷纷建立，经济一体化逐渐成为了各国共同的选择。到了20世纪80年代之后，这种经济一体化的趋势不断增强，全球经济已经更加紧密地结合在一起。面对这种情况，人们不禁要问为什么各国都积极地推进经济一体化，它到底有什么益处呢？为了解决这个问题，我们有必要先来了解一下什么是经济一体化。

所谓的经济一体化，就是指在现有的生产力水平和国际分工的基础上，两个以上的国家协商建立的经济联盟。在这个多国区域内清除任何贸易壁垒，



并由经济联盟建立的统一机构来监督政策及措施的运行。

那么经济一体化有什么好处呢？我们先来说个反面的例子：

明朝时期，统治者常常以天朝圣国自居，故步自封，不愿与外国人进行贸易。到了清朝时期，情况仍旧如此，统治者认为中国是泱泱大国，什么都不缺，并不需要和别人贸易。结果，就是这样什么都不缺的泱泱大国最后被远远地落在了后面。

明清两朝将整个世界挡在国门之外，实行完全的贸易壁垒，它使整个国家故步自封，无法跟上世界发展的潮流从而被先进和发达所抛弃，这样落后就是顺理成章的了。

而经济一体化正是破除经济发展壁垒最有效的手段。从理论上说，最理想的经济一体化当然是全球经济一体化，在这个体系内，世界上各个国家的经济彼此开放，相互联系，相互依存。你生产你有优势的产品，我生产我有优势的产品，我们俩做交易，这样就降低了各自的生产成本，从而使参与贸易的国家实现互利共赢。

以电脑生产为例。在实现经济一体化以后，计算机的芯片会在美国生产，鼠标和键盘则在中国广东生产，显示器可能在中国台湾生产，然后再将这些产品组装起来。也就是说，当今电脑的生产趋势是将其生产环节的链条配置到不同的地方，从而获得专业化的收益。这就像是积木游戏，将世界各地生产的一小块块形状各异、作用不同的积木拼在一起，便构成了各种“产品”。

我们可以试想一下，在这种生产模式下，如果各国为了保护自己本国企业的利益，纷纷设立贸易壁垒，那么分工合作在贸易壁垒面前，将遇到巨大的阻碍甚至完全无法进行。于是，与之相适应的“经济一体化”就显得非常重要了。经济一体化使各国放宽了对资本、产品流通的限制，扩大了各个国家的市场，同时各国间的技术交流也变得更加方便，先进的技术得以被更快地分享。这样，各个国家就能获得更多的潜在收益，共同促进经济的发展。

当然，尽管经济一体化可以促进世界经济的发展，并且可以在一定程度上给某些国家带来好处，但是否实行完全的经济一体化还要根据各相关国家

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

的国情。因为各个地区的经济结构不一样，经济发展状况、技术水平都不同。所以，是否实行经济一体化以及经济一体化的程度必须根据各国国情来决定。比如美国的大豆生产凭借先进的技术、低廉的成本、优良的品种等有利因素，远远超过中国大豆的生产水平。所以当中国一下子开放大豆市场时，美国的大豆一夜之间占据了中国整个大豆市场，中国大豆生产受到致命的打击。无奈之下，国家不得不紧急叫停大豆市场的完全开放，这样中国的大豆生产才得以继续发展下去。

有鉴于这种区域间的巨大经济和技术差异，现在比较现实的做法就是先实施地区经济一体化。在这个区域内，建立一个由各国政府授权组成、具有超国家性的共同机构，并制定统一的贸易、财政与金融等政策，从而实现资源的优化配置，形成一个高度协调发展的有机体。

我们以欧盟为例：

经过几十年的发展，欧洲煤钢共同体、欧洲原子能委员会先后合并加入欧洲经济共同体，并于后来改称欧洲联盟。而伴随着欧盟发展的便是与之配套的各种经济政策及措施：

1958年1月1日，欧洲经济共同体正式成立；

1959年1月1日，欧共同体成员国之间的贸易首次降低10%的关税；

1962年，开始推广共同的农业政策；

1968年关税同盟生效，取消了同盟内部工业产品流通关税，并制定共同对外关税税则；

同年欧盟内部劳务自由流通；

1972年，创立新的汇率制度，使各国货币浮动幅度降至2.25%；

1990年，资本流动自由化；

1993年1月1日，欧共同体实现单一大市场；

1993年11月1日，欧共同体改称欧洲联盟；

1998年6月，欧洲中央银行成立；

2002年1月1日，欧元开始在欧盟国流通；

.....

这些措施都为推动欧洲经济一体化以及欧盟成员国国家的经济发展发挥



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

了重要作用。多年的发展使欧盟对欧洲，乃至整个世界经济的发展产生了深远影响。欧盟的“聚集效应”非常明显，它不仅吸引西欧的众多经济强国参与进来，许多中、东欧转型国家也被其吸引。如今，欧盟在国际上的经济、政治地位大大超过了其单个成员国，并对其他非欧盟国家产生了相当大的影响。总之，欧盟的建立对于欧洲经济和世界经济的发展是有利的，随着欧盟经济一体化和政治一体化的发展，欧盟也将在国际事务中发挥越来越大的作用。

现在，除了欧盟，北美自由贸易区、亚太经合组织、东盟自由贸易区、中国—东盟自由贸易区等区域合作组织也在推动着经济一体化的进程，为消除贸易壁垒，发挥着越来越重要的作用。

经济一体化是大势所趋，也是不可逆转的经济浪潮，加强各国间的合作也是各个国家的必然选择，任何违背这个浪潮和趋势的国家最终都会被踢到历史的垃圾堆里。

教你赚钱的经济学：

全球经济一体化，将是一个经济高度协调发展的世界，它意味着所有国家和地区之间的贸易壁垒全部破除。如今看来，虽然全球经济一体化任重道远，但世界各国已经开始建立各种经济联盟，正朝着自由贸易的目标努力前进。

幼稚工业论：鹿真的需要保护吗

鹿美丽可爱，难免让人心生保护欲望。20世纪初，美国亚里桑那州北部的凯巴伯森林还是树木茂盛、植物葱郁、生机勃勃的乐园。那时候大约有4000只这种美丽可爱的生灵生活在其间。然而它们生活得并不安生，凶恶、残忍的狼就是它们的大敌，狼牙之下，是这些生灵越来越多的尸体。

美国总统西奥多·罗斯福知道这种情况以后，特别想对鹿进行有效的保护，让它们生活得更自在，繁殖得更多。于是，罗斯福宣布凯巴伯森林为全

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

国狩猎保护区，并下令由政府雇请猎人专门到保护区中去消灭狼。于是，25年间，枪声不绝，6000多只狼惨叫连连，死在猎人冰冷的枪口下。为了更好地保护鹿，保护区中其他以鹿为捕食对象的野兽如豹子等，也被大量猎杀。

于是，鹿成了保护区中绝对的“王”和“宠儿”。在这片被总统荫庇的天空下，它们自由自在地生长繁育，自由自在地啃食树木，过着恣意、没有竞争、没有危险、食物充足的幸福生活。当大肆繁衍、不受控制的鹿，遇上同样不受控制减少的森林，灾难就变得无法避免了。植被在减少，大地露出枯黄。作为温室花朵的鹿也难逃厄运，饥饿、疾病流行，使鹿从巅峰时刻的十万只锐减到四万只。到1942年，整个凯巴伯森林保护区中只剩下8000只病鹿苟延残喘、朝不虑夕。

后来，参透其中缘由的美国政府为了挽救保护鹿、消灭狼带来的恶果，不得不在1995年实施了著名的“引狼入室”计划。当美国政府把从加拿大“进口”来的首批野狼放生到森林中后，大森林终于又焕发了勃勃生机。鹿也终于一天天地强壮起来，摆脱了绝迹的厄运。

罗斯福在制定保护鹿的政策的时候，恐怕无论如何也想不到，他下令捕杀的恶狼，居然才是森林的保护者！尽管狼吃鹿，却可以将森林中鹿的总数控制在一个合理的程度，森林也就不会被鹿群糟蹋得面目全非。同时，狼吃掉的多数是病鹿，亦有效地控制了疾病对鹿群的威胁。但是保护鹿、猎杀狼，这种同情心泛滥而采取的措施，却大大地违背自然规律，结果鹿非但没有因为特殊的保护而发展壮大，反而差点灭种。

其实，在自然界中如此，在人们社会也是如此。在国际贸易中，就存在着这种“保护”情况，也就是我们常说的幼稚工业论。

幼稚工业论，是德国著名经济学家弗里德里希·李斯特提出的。他认为：在现代化的第一阶段，后发国应采取自由贸易政策，吸收先发国的生产力。像西班牙、葡萄牙那样“对先进的国家实行自由贸易，以此为手段，使自己脱离未开化状态”；在现代化的第二阶段，后发国向先发国推进过程中，应像美、法那样采取保护主义政策，保护本国工业；在现代化的第三阶段，已成为先发国的强国，应像英国那样“当财富和力量已经达到了最高度以后，再行逐步恢复到自由贸易原则，在国内外市场进行无所限制的竞争。”

对于大多数发展中国家来说，工业化的基本战略一直是发展面向国内市



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

场的工业，并采取关税和限额等贸易限制政策来鼓励国内工业品代替出口。因此，从第二次世界大战结束到 20 世纪 70 年代，在这种基本战略和贸易思想的影响下，许多发展中国家试图通过限制工业品进口、促进本国制造业生产的方式来加速工业化的发展。幼稚工业论开始盛行。

回顾历史，我们可以发现，世界上三个最大的市场经济国家都是在贸易壁垒的保护下开始它们的工业化进程的：美国和德国在 19 世纪通过对制造业产品征收高额关税来加快工业化进程，而日本直到 20 世纪 70 年代仍保持着很大程度的进口控制。

不难看出，美国、德国、日本三个国家通过这种幼稚工业论的保护，加速了工业化的进程，促进了经济的腾飞和发展。那么是不是这种保护就是百利而无一害的呢？答案当然是否定的，首先，这种幼稚工业论就存在着以下三方面的问题：

1. 一味保护并没有什么好处，除非保护本身有助于提高竞争力

巴基斯坦和印度对它们的制造业部门保护了数十年，近年来才开始出口相当数量的制造品。但是，它们所出口的制造品是轻工业产品，例如纺织产品，并不是它们所保护的重工业产品。事实上，即便是它们从来没有保护过制造业，也同样会发展工业品的出口。

也就是说，如果工业最初受到保护，然而其变得具有竞争力的原因并非受到保护，那么这时的保护幼稚工业表面上获得了成功，实际上却是社会无端地为此付出了经济上的净成本，当初的目的并没有达到。

这是因为，当一国采取贸易壁垒来限制进口时，必将引起他国的报复性措施。这样，当国际市场达到均衡时，贸易壁垒不仅减少了进口，也必将引起出口的减少。这样，实际上政府把现有或潜在的资源从出口部门转移出来。于是，一国所作出的进口替代的选择同时也阻碍了出口的增长。这必然不利于经济的发展。

2. 试图从现在就进入未来才具有比较优势的产业，并不总是件好事

假设一国正处于资本积累的过程中，那么当这个国家资本积累到一定程度时，它就在资本密集型产业方面具有了比较优势。但这并不意味着该国应立即努力发展这些资本密集型产业。举个例子说，韩国在 20 世纪 80 年代，

第十章 掌握赚大钱的贸易手段 ——国际贸易中的经济学

成了汽车的出口国，但如果韩国在资本和熟练劳动力都非常缺乏的 60 年代努力发展汽车工业，就可能不太明智。

3. 政府对于幼稚工业的保护严重扭曲了激励机制

由于保护措施名目庞杂、种类繁多，关税、进口配额、外汇控制、国产化规定，等等，这些相互叠加的保护名目和种类使受保护工业没有任何后顾之忧，即使在生产成本三倍或四倍于进口产品的价格，它仍能生存下来，这就造成了生产的无效率和发展的滞后。

总之，虽然美国、德国、日本凭借着幼稚工业论使经济获得了发展，但是幼稚工业论并不像人们假定的那样具有普遍有效性。经验显示，如果存在某种基本的或关键性的原因使制造业缺乏比较优势的话，那么一段时期的保护并不能为制造部门创造出更多的竞争力来。

教你赚钱的经济学：

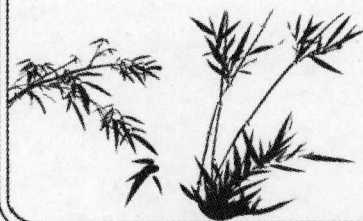
适当的政府保护可以让企业获得立足之地，进而更好地参与到国际竞争中去，但过度保护不仅不会达到这样的效果，还有可能事与愿违，成为竞争中的不利因素。

第十一章

博弈不是教你诈， 而是教你赚钱的门道

——日常经济行为中的经济学

在日常生活中，博弈无处不在，每个人都不可避免地要与别人一较高下，每个人都在这个过程中不遗余力地争取高分。为了在经济博弈中少损失、多获得，我们就有必要学点博弈经济学。这样才能参透经济现象中的奥秘，让自己成为经济行为中的博弈高手。



第一章

期货市场与国际贸易

——日常经营中的风险管理

期货市场，不仅是一个金融工具，也是一个风险管理工具。在日常经营中，企业面临着各种市场风险，如价格波动、汇率变动等。通过参与期货市场，企业可以有效地对冲这些风险，降低经营成本，提高经营效益。同时，期货市场也是一个信息市场，企业可以通过参与期货市场，了解市场动态，把握市场机遇。因此，企业应该重视期货市场的风险管理功能，将其作为日常经营的重要组成部分。



第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门口 ——日常经济行为中的经济学

囚徒困境：为什么合作可以双赢

1950年，数学家阿克任斯坦福大学客座教授，在给一些心理学家做演讲时，他用两个囚犯的故事，将当时专家们正研究的一类博弈论问题，作了非常形象的解释。从此以后，类似的博弈问题便有了一个专门名称——囚徒困境。故事大概是这样的：

甲、乙二人合伙作案，不料被警察抓了个正着。为了分化瓦解这两个囚犯，警察把他们分别监管然后进行审讯。并且警察告诉他们，如果主动坦白，可以减轻处罚；顽抗到底，一旦另一个人招供，不坦白的人将受到严惩。这样，在不能互通信息，也就是彼此不知道对方是坦白还是缄默的前提下，每个嫌疑犯大致可以作出以下两种选择：一是与警察合作，供出同伙；二是与同伙合作，对警察保持沉默。这时就会出现以下三种情况：

- (1) 如果两人都招供，会因罪名成立各判五年。
- (2) 如果其中一人招供而另一人不招，坦白者作为证人将不会被起诉，另一人将会被重判10年。
- (3) 如果两人都不坦白，警察会因证据不足而将两人各判刑一年。

这样，问题就出现了，经济学假设人都是理性的，他们追求的是自己最大利益所在。而两个人又都十分精明，都只关心自己刑期的多少，并不在乎对方被判多少年。那么每个囚犯都会作出这样的推理：

人心叵测，假如我不招，对方招了，那么我就要坐10年的牢；而假如我招了，他没招，那么我立马就可以获得自由，就算我招了，他也招了，那么也才不过5年而已，比10年少多了。可见无论对方招与不招，我的最佳选择都是招供。

基于这样的想法，两个人都会作出招供的选择，因为这对他们个人来说才是最佳的。但就整体而言他们得到的结果却是最差的，因为这样选择的结果意味着他们获得的刑期都是5年，远远长于都不招供的1年刑期。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

这就是博弈论中最著名的“囚徒困境”。为什么会发生这样的事呢？因为对于他们之中的任何一个人而言，他在这场博弈中所选择的都是最稳定策略。也就是说，无论对方怎样行动，他们的策略是保证自己不成为“受害者”。对方背叛，我也背叛，求的是在两个人之中“不吃亏”，而假设对方不坦白与抗拒，那就更好了，正好可以免于处罚——即背叛才能得到更多。总而言之，背叛，可以让我的结果优于或等于同伙的结果，而不会糟糕于同伙的结果。所以，两人都选择了表面上对自己而言的最优选择。但实际上却得到了最差的结果。

生活中，我们也可以看到“囚徒困境”这种现象：当鱼塘属于自己的时候，渔民并不会捕那么多的鱼，至少会理性地留下鱼苗留待生长，但如果是公共鱼塘，渔民就会认为，如果我不捕的话，别人也会把它捕光，最后造成的结果是大家都没鱼吃；挤公交车时，从集体理性的角度来看，按次序上车是最有效率的做法，但是你去挤我不去挤，我就可能上得慢一些，所以每个人的最优战略都是去挤，结果上车的速度反而更慢了；有时，一个人吃东西的时候，吃的量并不大，但人多的时候，吃东西的量就会变大，甚至需要靠抢，平时根本吃不了这么多的人也会吃到撑……总之，虽然每个人采取的都是最优战略，但是结果却是最劣，其原因在于个人理性和集体理性的矛盾和冲突。

毫无疑问，囚徒困境会让我们失去很多东西，在经济领域里更是如此，很多企业都是通过和别人合作才走向双赢和成功的。

华特折扣店和约翰日用品店是佐治亚州一条街上相挨着的两个店。他们互为敌手，一直进行着没完没了的价格战。

“出售漂亮女士小姐最喜爱的丝巾，价格低廉、质量上乘，就连有着鹰一般锐利眼神的格劳曼女士也找不到任何瑕疵！”

人们都知道，每当一家商店出现这样的广告语时，另一家店一定马上就会有回音，并且价钱一定会更便宜。果然十几分钟以后，另一家商店大张旗鼓地打上了横幅：本店丝巾质量一流，为回馈新老顾客，价格是市面价格的8折。另外，我们店里出售格劳曼女士最需要的近视镜。

价格大战就这样打响了，除了挂横幅、贴标语做广告之外，两家商店的老板还经常站在店外破口对骂，甚至是拳打脚踢，直到有一方骂对方是疯子，

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门道 ——日常经济行为中的经济学

并在价格战中停止争斗，价格才不再下降。

这时，围观、路过以及熟悉这家店的每一个人都会挤入获胜的店内，疯狂抢购。

人们都很奇怪，这两家店吵吵闹闹、互相拆台，但结果却是这个地区效益最好、持续时间最长的店。

直到多年以后，两家店都不再经营，这时，人们才了解到原来这两家的老板竟然是亲兄弟。

所以，囚徒困境也并不可怕，只要摒除了囚徒困境不同信息的弊端，就可以在知情的情况下作出有利于两方的选择，让双方都能在经济活动中获得收益。所以，为了赚钱，为了保证自己的经济利益，我们在经济活动中，一定要做到以下三点：

(1) 在经济活动中，如果你能在作出决策之前与相关方取得最直接的联系，或得最有效的信息，那么一定要选择双赢的策略，这才是长期合作、并让自己长久获益的好方法。

(2) 即使是在不知情的情况下，要相信你的朋友和战友，只有信任才能让同一利益战线上的人不被击垮。

(3) 人的本质是自私和自利的，如果你能够很好地利用这一点，那么便可以变不利为有利，让自己走出困境。

总之，不管如何，参与经济活动时，我们首先要争取与别人合作，这样才能实现双赢，让自己的财富利益得到保证。

教你赚钱的经济学：

当你自作聪明地选择背叛对方，其结果就是被一起拉下水。囚徒困境给我们的启示便是：合作才可以双赢。所以，在现实生活中，我们一定要注重与别人的合作，力求双赢。



智猪博弈：要学会“搭便车”

要是有人问小鲁，他这几年最幸运的是什么，他一定会告诉别人：他最幸运的事就是遇到了一个好邻居小耿。小耿有头脑、有知识、有魄力，所以对于投资理财赚钱颇有手腕。几年下来，小耿就成了小区里首屈一指的有钱人。有这样一个具有远见卓识、财大气粗的有钱邻居，小鲁从中可是收益不少：发现新的商机或者好的投资机会的时候，小耿也会对小鲁指点一二，让他从中浑水摸鱼赚点小钱；每当有了新的项目工程，小耿总是挑些难度不大却又能赚些小钱的介绍给小鲁；两家维修或者更换共用的设施时也都是小耿掏钱……

渐渐地，小鲁的日子虽然比不上小耿，但是在小耿这棵大树的荫庇下，也搭着“顺风车”一路向前、美不可言。

搭顺风车，也就是搭便车，是经济学中经常能听到的一个名词，它的意思是不费力气而有所收获，不付成本而坐享他人之利。在博弈论中有个叫“智猪博弈”著名的纳什均衡模型，能够帮我们更好地理解这种搭便车的行为。

假设猪圈里有两头猪，一头大猪，一头小猪。猪圈的一边有个踏板，每踩一下踏板，在远离踏板另一边的投食口就会落下少量的食物。如果有一只猪去踩踏板，另一只猪就有机会抢先吃到另一边落下的食物。当小猪踩动踏板时，大猪会在小猪跑到食槽之前刚好吃光所有的食物，所以，就算小猪去踩踏板，它也没得吃；若是大猪踩动了踏板，则它还有机会在小猪吃完之前跑到食槽，争抢剩下的食物。

那么，这两只猪会怎么办呢？

答案是小猪将舒舒服服地等在食槽边，也就是选择“搭便车”策略；而大猪则必须为一点残羹来回奔跑于踏板和食槽之间。

这是为什么呢？原因就在于小猪踩踏板将一无所获，不踩踏板反而能吃

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门口 ——日常经济行为中的经济学

上食物。所以，对小猪而言，无论大猪是否踩动踏板，自己不踩踏板总是最好的选择。而对于大猪来说，小猪不会白白地为自己踩踏板，所以，小猪是指不上的，而自己亲自去踩踏板却还能吃到一些食物，吃一些总比一点也吃不到强吧，所以大猪只好亲力亲为了。

生活中像小猪这样搭便车的例子太多了，比如，某种新产品刚上市，其性能和功用还不为人所熟识的情况下，如果进行新产品生产的不仅仅是一家小企业，还有其他生产能力和销售能力更强的企业，那么，小企业就会坐等大企业将市场开发成熟之后，再进军市场，以减少前期进军市场时的资源消耗；再比如，一个地区船运发达，于是应运而生了很多大大小小的船运公司，大公司为了自身业务的发展会出资修建灯塔，小公司没有实力率先出资修建灯塔，但他们却可以利用大公司修建的灯塔为自己谋求利益；再比如，合住在一起的室友，总是不买一些必备的生活用品，比如吹风机、纸巾等，而是等着用你的；股市上的大户必须自己搜集信息进行分析，而散户则“跟大户”买卖股票赚钱……

智猪博弈和这些例子给我们的启示就是：生活中，有些事情其实用不着自己费力，不妨找机会搭个便车，又省力又实惠，也就是说，有时候等待优于行动！在某些时候，如果能够注意等待，让其他比自己“厉害”的人先动手，是一种明智的选择，这时候有所不为才能有所为！从而为自己或者自己的企业节省成本，甚至是获得自己就算行动也获得不了的利益。

那么在日常生活中，我们应该如何学小猪“搭便车”呢？

(1) 首先，我们要改变我们的观念，不要觉得“搭便车”这种不劳而获的行为是可耻的。要知道借力是一种智慧、一种策略，它能让你用最小的付出获得最大的利润回报。所以，我们在适当的时候，不妨搭个便车，省点力气，吃点免费的午餐，以便达到事半功倍的效果。

(2) 一定要找准值得跟随的大猪，这样才能够借力发展自己。如果你是小猪，如果你选择这种搭便车的方式，那么一定要选择好大猪，因为大猪的能力决定着你的收益。你必须确定这只大猪有能力、有潜质、不会被淘汰，并且不介意你搭顺风车。

(3) 如果你是大猪，不要将事情做绝，要给小猪们留点口粮，这样才会有对彼此都好的结果。更何况风水轮流转，换做其他地方，可能当小猪的就



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

是你。

(4) 不管你是大猪还是小猪，你的周围总会充满了各种各样的大猪小猪，心理盘算着如何让自己获取最大的收益。所以，无论什么时候，想要赚钱，想要获得最大的收益，你都要开动脑筋，让自己更聪明一点，事半功倍地达到自己想要的效果。

教你赚钱的经济学：

智猪博弈告诉我们，有时候等待胜于自己行动。在适当的时候，我们不妨学学小猪，搭个便车，这样不费力气也能达到我们预期的效果。

斗鸡博弈：狭路相逢勇者胜

在外打工的小张好不容易买到一张回家的长途车票，兴冲冲地回家过年。在长途汽车上，小张因为带的杂物太多，主动和后排的人换了个座，坐在了车尾的角落里。

当汽车走到一处人烟稀少的地方时，几个混在旅客堆里的歹徒突然拿出凶器持械抢劫。司机被凶狠的歹徒用刀顶住了脖子，一切只能按照歹徒的吩咐来办。一场灾难眼看就要爆发。出人意料的是这时候小张突然站了起来，大叫一声：“给我住手！”并递了一张纸条给歹徒。几个歹徒看完字条，互相对视片刻，然后匆匆下车逃窜。

化险为夷以后，大家带着敬佩以及诧异的眼神看着小张，纷纷说道：

“你是警察？”

“不是。”

“你是军人？”

“也不是。”

“那你怎么把歹徒吓跑的？真是厉害！”

小张诚实地给大家解开了疑惑：“老实说，我当时也挺害怕的，但是，如果打工挣来的钱被歹徒抢走了，那我也不活了，家里3岁的孩子还等着钱

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门口
——日常经济行为中的经济学

治病呢！所以我只好铤而走险了。我在纸条上写的是：快滚蛋！我是一个持枪在逃犯，惹火了我，我连你们一起杀了。”

小张的经历再一次印证了“软的怕硬的，硬的怕横的，横的怕愣的，愣的怕不要命的”这句话，也就是人们经常说的“狭路相逢勇者胜”。其实，这体现的正是博弈论中的“斗鸡博弈”理论。

事实上，不管你是不是这样的勇者，只要你身处在针锋相对的情况下，你都要好好研究一下斗鸡博弈的理论，这对于不费力气击败对手很有借鉴意义。

公鸡甲和公鸡乙发生战争，其中每一只公鸡都有两种行动选择：一是进攻，一是败退。

如果公鸡甲败退，而乙没有退，那么，公鸡乙获得胜利；相反，如果公鸡甲没有败退，公鸡乙败退，那么甲就胜利；如果两只公鸡同时退下来，那么，双方也就无所谓输赢；如果两只公鸡都前进，那么则两败俱伤。那么以上几种结果，对每只公鸡来说，最好的结果就是，对方退下来，而自己不退。

甲/乙	前进	后退
前进	(-2, -2)	(1, -1)
后退	(-1, 1)	(-1, -1)

从上表中我们可以看出：如果两者均选择“前进”，结果是两败俱伤，两者的收益均是-2，也就是损失了2个单位；如果一方“前进”，另外一方“后退”，前进者的收益为1，赢得了面子，而后退者的收益为-1，输掉了面子，但没有两者均“前进”受到的损失大；两者均“后退”，两者均输掉了面子，获得的收益为-1。当然表中的数字只是相对的值。

这就是博弈论中斗鸡博弈的理论模型。在这个博弈中博弈的双方有两种选择：一方前进，另一方后退；或一方后退，另一方前进。但问题的关键是到底谁进谁退？由此看来，斗鸡博弈描述的是两个强者狭路相逢的时候，如何让自己占优势，如何让自己的损失更小，以便得到最大的收益。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

20 世纪 70 年代，通用食品公司与宝洁公司狭路相逢，双方展开了一场利益博弈。最终，通用食品公司以其勇猛向前、不怕冒险的大无畏精神获得了竞争的胜利。

当时美国通用食品公司和宝洁公司都生产非速溶性咖啡。通用食品公司是美国东部咖啡市场的翘楚，其生产的 Maxwell House 咖啡占据了东部 43% 的市场。而宝洁公司生产的 Folger 咖啡则在美国西部广受欢迎。

1971 年，宝洁公司首先挑起争斗，在俄亥俄州大打广告试图扩大东部市场，侵入通用公司的领地。受到挑衅的通用食品公司马上增加了在俄亥俄地区的广告投入，并不惜血本大幅降低价格。当时，Maxwell House 咖啡的价格甚至低过了成本。这样一来，通用食品公司在东部地区的利润率从降价前的 30% 降到了降价后的负 30%。这样虽然自己的利益受到了影响，但是大幅度的让利也让宝洁公司试图染指东部市场的企图彻底破碎，并就此败下阵来。

在宝洁公司败退以后，通用食品公司马上降低了在东部地区的广告投放并将咖啡的价格提升到降价前的水平。

后来，两家公司又有几次利益的争斗，最终都以通用公司的胜利而告终。这样，几个回合之后，通用食品公司树立了一个“勇者”的形象：谁要跟我争夺市场，我就跟谁一拼到底。以至于在以后的漫漫岁月里，几乎没有公司试图与通用食品公司这只猛虎争夺市场。

斗鸡博弈最直接的意义在于揭示了这样一个道理：既然对每只公鸡来说，最好的结果是对方退下来而自己不退，那么你要做的就是勇往直前，不能后退。但是，这种前进不是冒进，而是可以采取一定的方法。比如巧妙营造声势，让自己“勇者”的形象深入人心，继而让对手处于不利地位，那么，你自然就是胜利者。就如同例子中的通用公司：面对竞争对手采取了向前的选择，这种冒险的策略最终成功地打败了对手，并使其他对手也感到害怕，继而退避三舍。

在日常经济生活中，难免会出现与别人有利益纷争的情况，这时候，谁能够在你进我退之中占领上风，谁就将会取得最终的胜利，成为那只胜利的斗鸡。这样，不仅捍卫了自己的经济利益，也会让更多的竞争对手不敢觊觎你的财富。

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门道 ——日常经济行为中的经济学

教你赚钱的经济学：

在西方人看来，鸡是胆小的象征，斗鸡博弈在竞争的关系中，谁的胆小，谁就失败。所以，在日常经济生活中，面对利益纷争的时候，不妨发挥一下大无畏的精神，把对手圈定在你的势力和利益范围之外。

协和谬误：放弃沉没的成本

2001年诺贝尔经济学奖得主斯蒂格利茨教授说：“普通人（非经济学家）常常不计算‘机会成本’，而经济学家则往往忽略‘沉没成本’。”他在《经济学》一书中说：“如果一项开支已经付出并且不管作出何种选择都不能收回，一个理性的人就会忽略它。这类支出称为沉没成本。”接着，斯蒂格利茨教授又举了个例子：“假设现在你已经花7美元买了电影票，你对这场电影是否值7美元表示怀疑。看了半小时后，你的最坏的怀疑应验了：这电影简直是场灾难。你应该离开电影院吗？在下决定时，你应该忽略这7美元。这7美元是沉没成本，不管是去是留，这钱你都已经花了。”

斯蒂格利茨不愧是诺贝尔经济学奖的获得者，他用最通俗的话语和最浅显的故事就道出了日常经济生活中关于沉没成本的智慧。

中国人常说：“覆水难收。”西方也有句谚语：莫为打翻的牛奶哭泣。无论做什么事情，当前期投入无法收回时，这种投入就变成了“沉没成本”，也就是那些过去已发生或已投入而未来又无法改变的成本。

而当事人对那些已经发生、不可收回的支出，如时间、金钱、精力等，也就是沉没成本过分眷恋而被套牢，以至于造成了更大的亏损的现象就是经济学中常说的协和谬误。

“协和谬误”的危害显而易见：为了不浪费已经沉没的成本，当事人会不断追加时间、金钱、人力等成本投入，但其最终结果常常是投入越多，所遭受的损失越大。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

一位妇女从巴黎回来，向她丈夫诉苦道：“在巴黎，每天要我付 500 法郎的房租，太贵了。”

她丈夫点头表示同意，说：“500 法郎，的确太贵了。不过你在巴黎 15 天，一定看到很多好东西吧？先讲一些给我听。”

“好东西？”妻子嚷嚷了起来，“我什么也没看到。我不能每天花费 500 法郎，让我的房间整天空着！”

为了不浪费自己已经花费的 500 法郎的房租，这位妇女又白白地把自己的 15 天时间投入到其中，放弃了参观巴黎的大好机会。这正是协和谬误带来的危害。

在日常生活中，像这位妇人一样因为不愿意放弃沉没成本而遭受更大损失的人事情也比皆是，比如，有人攥着一跌再跌的股票就是不抛，生怕有一天股市反弹自己会后悔不已；赌徒在牌桌前一败涂地却迟迟不肯离开，幻想自己下一次的赌注可以帮自己扳回颓势；婚姻已经破裂，但双方却依然苦守着婚姻坚持不放，觉得离婚就等于浪费了曾经付出的情感和时间；为一件事情发火，不惜损人不利己，不惜血本、不惜时间地进行报复；做错了一件事，明知是自己有问题，却怎么也不肯认错，反而花加倍的时间来找借口，这又造成自己的形象大打折扣……

那么，如何才能减少沉没成本呢？大多数经济学家认为，如果你是一个理性的人，就不该在做决策时考虑沉没成本，也就是一旦进入骑虎难下的博弈，及早退出、避免一错再错才是明智之举。

2000 年 12 月，英特尔公司决定取消整个 Timna 芯片生产线就是一个果断放弃沉没成本继而避免了更大损失的例子。Timna 是英特尔公司专为低端 PC 设计的整合型芯片。当初在决定研发这个项目的时候，公司认为今后计算机减少成本将通过高度集成的设计来实现。但是，PC 市场变化莫测，还没等英特尔公司成功获利，其他 PC 制造商已经通过使用其他系统降低成本的方法，达到了英特尔公司的目标。英特尔公司看清了这点以后，果断放弃前期的人力、物力、财力投入，让项目下马，从而避免了在这个项目上更大的支出。

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门口

——日常经济行为中的经济学

兵法有云：一次正确的撤退不亚于一次进攻。所以，面对协和谬误，面对沉没成本，想要赚钱的人一定要及时认识到这个事实是无法逆转的，然后彻底放弃那些沉没的东西，不再理会沉没成本。因为只有承认错误，及时止步，才能把损失控制在最小，才是减少沉没成本的最好途径。

教你赚钱的经济学：

在日常经济生活中，每个人都或多或少地会发生决策失误的情况，遇到这种情况，为了减少损失，避免更大的经济损失，我们一定要及时发现错误，早做割舍。否则，你的损失不仅不会得到弥补，反而还会损失得更多。

蛋糕博弈：讨价还价中的大智慧

一家外企招聘员工，其中有这样一道面试题：一盒完整的整块蛋糕，要求应聘者想办法把一盒蛋糕切成八份，分给八个人，但蛋糕盒里还必须留有一份。面对这样的一个分蛋糕的怪题，有些应聘者绞尽脑汁也没有相出一个合理分配蛋糕的方法；而有些应聘者却感到此题很简单，因为他们相出了一个绝妙的主意：把蛋糕平均切成八份，然后先拿出七份分给七个人，剩下的一份连蛋糕盒一起分给第八个人。

这就是博弈中的一个著名理论——蛋糕博弈，也就是分配的问题。分配问题无论是在日常生活、商界还是在国际政坛都有应用。所以，蛋糕博弈的模型就常常能够用到。比如，有关双方经常需要讨价还价或者讨论对总收益的分配问题，这个总收益其实就是一块大“蛋糕”。

那么，这块大“蛋糕”应该如何分配呢？我们知道最公平也最可能实现的分配方案就是让一方把蛋糕切成两份，而让另一方先挑选。这样，切蛋糕的人如果切得不公平，那么得益的必定是先挑选的一方。所以负责切蛋糕的一方为了维护自己的利益就必然会把蛋糕切得很公平，这样的结果自然博弈的双方都会满意。



但事实上，由于种种因素，这个方案是很难保证绝对公平的。比如，切蛋糕的一方可能因为不小心或者技术不老练而把蛋糕切得不一樣大，这样不切蛋糕的一方既不必为此付出劳动又有可能得到大块的蛋糕。这样一来，恐怕谁都不愿意做切蛋糕的一方。这样下去双方必然会僵持下去，分配问题也就无从解决了。

那么，如何在分配中，让自己的利益不受损失，让自己应得的蛋糕不被别人白白侵占呢？这个时候，就需要讨价还价的智慧。事实上，当分蛋糕博弈成为一个动态博弈时，就形成一个讨价还价博弈的基本模型。动态博弈指参与者的行动有先后顺序，并且后采取行动的人可以知道先采取行动的人所采取的行动，从而更容易获得更大的利益。

古时候，一个落魄书生生活无以为继，只得将家中的传家宝玉拿到一个大财主家去卖。这块宝玉在落魄书生看来至少值 300 两银子；而对于财主来说，自己能承受的最高价位是 400 两银子。

如此一来，如果顺利成交，那么这块宝玉的成交价格将在 300—400 两银子之间。而这个交易过程大致有以下几种情况：

(1) 落魄书生先开价，财主还价。假设落魄书生先开价为 350 两，财主一听，这价位正好在自己可以承受的范围之内。好，可以接受。于是两人成交。

但这时候，也存在另一种假设，那就是财主一听落魄书生第一次开价就只有 350 两，那么他可能会觉得价位应该还可以再低点。于是，财主还价 280 两。我们知道落魄书生能承受的价位是 300 两。这时候，落魄书生当然不同意财主的还价。于是，财主就在这轮博弈中占据了主动位置，他对落魄书生能够承受的价位有了一个基本了解。这个时候，只要财主的出价略高于 300 两银子或正好是 300 两银子，落魄书生一定会将传家宝玉卖给财主。因为 300 两银子已经超出了落魄书生的心理价位，一旦不成交，那一文钱也拿不到，只能继续受冻挨饿。所以，他只能选择成交。这时候，落魄书生虽然没有吃亏，但财主却比预计的少付了 100 两。

(2) 财主开价，落魄书生选择成交或还价。在这种情况下，假如财主的开价是 350 两，落魄书生一听，心想：比我预想中的要高出 50 两，好，可以成交。于是，落魄书生没有还价，双方成交。这时候，双方都会认为自己占

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门口

——日常经济行为中的经济学

了一个便宜。

当然，在财主开价的情况下，还有一种可能，那就是落魄书生还价。财主开完价后，落魄书生一听财主开出的价格是350两，那么落魄书生可能会存在一种侥幸心理：这块宝玉是不是还能多卖点呢？于是，为了多卖点钱，落魄书生把价格还到了410两。我们知道财主能承受的最高价位是400两，那么很明显，财主是不会接受410两这个价格的。这时候，落魄书生就处于主动的位置，也就是说，落魄书生此时已经掌握了财主能够承受的价位，也就是只会高于或等于350两，而不会比350两更低。于是，落魄书生再一次还价，价钱是400两。财主一听，正好这个价位也在自己的承受范围内，于是，双方成交。这时候，财主没吃亏，落魄书生却多得了100两。

在这个过程中，我们可以看出落魄书生处于主动地位，他掌握了财主能够承受的价位，但财主却不知道落魄书生所要求的价位。最终，占主动地位的落魄书生就会从这次交易中轻易多得了100两。

通过这个故事，我们不难看出，如果财主先开价，落魄书生还价，结果落魄书生可以获得最大收益；如果落魄书生先开价，财主还价，那么财主就可能获得最大的收益。也就是说，先开口的那个往往不具备优势，很有可能在分配中吃亏。其实，这就是蛋糕博弈中的一种后出价的“后发优势”：在讨价还价的过程中，先开价的一方往往占劣势，后开价的一方，往往占有一种后发优势。在这一优势中，后开价的一方往往占尽便宜。

当然，在利益分配中，还存在着另外一种可能，我们首先来看一个故事：

兄弟二人去打猎，在路上看到一只受伤的小野猪。射箭技术不错的兄弟两个马上拉弓搭箭，准备射杀野猪。这时做哥哥的那个突然开口说道：“捉到野猪以后就煮着吃。”哪知弟弟马上表示反对：“不行，家猪煮着吃好，野猪要烤着吃才好。”兄弟两个争来争去，一时间谁也说服不了谁。这时，路过一个采药的老者，兄弟两个就想找老者给评评理。老者听完他们的争论后，笑着说：“这个很好解决，把野猪分成两半，喜欢烤着吃的烤着吃，喜欢煮着吃的煮着吃，这样问题不就解决了吗？”兄弟两个都觉得很很有道理，马上停止了争吵，再次拉弓搭箭，可是那头受伤的野猪已经趁着他们争吵的时候逃跑了。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

其实，将这个故事引申到现实生活中，也就是我们所说的分配的另一种可能：有时收益并不是恒定不变的，当我们急于讨价还价时，整体收益有可能在不断缩水。

以简单起见，我们假设两个孩子为一个冰激凌蛋糕而一直讨价还价、争执不休。那么，在他们争执的过程中，蛋糕会不断地融化，如果他们一直没有讨论好如何分配，那么最终大家的利益都会受到损失。

当然，在现实的博弈当中，收益缩水的方式、情况多样，非常复杂，并且不同的情况有不同的缩水速度。但是无论情况怎样变化，有一点是可以肯定的，那就是谈判本身是需要成本的，有很多谈判随着时间的拉长，蛋糕缩水就越厉害，所以讨价还价的谈判过程不可能无限延长。因此，在这种情况下，谈判双方最明智的做法就是尽量缩短谈判的过程，减少耗费的成本。

我们经常能看到这样的现象：非常急切的买方往往要付高一些的价钱购得所需之物；急切的销售人员往往也是以较低的价格卖出自己所销售的商品。也就是说，在正常的讨价还价博弈中，假如一场谈判久拖不决，那么卖家会失去卖更多商品的机会，而买家也会失去使用新产品的机会。

在熟知买家卖家的这种心理博弈后，无论我们是想省钱还是想赚钱，在与别人讨价还价的时候，都需要注意以下两方面：

(1) 尽量摸清对方的底牌，了解对方的心理，根据对方的想法来制定自己的讨价还价策略。

(2) 讨价还价时一定要耐心，不要及早作出妥协让步。因为在通常情况下，谈判时能够忍耐的一方往往能够获得更多的利益。

大到国与国之间的贸易协定，小到个体消费者与零售商之间的价格商定，我们的生活中到处都充满着“讨价还价”，为了我们能够在讨价还价中占据有利地位，获得更大的经济利益，我们一定要懂得这些讨价还价的技巧，分到更大的蛋糕，维护自己的利益。

教你赚钱的经济学：

讨价还价是一门艺术，想要从中分得更大的利益，参与讨价的人就应该尽量让自己占据主动位置，并且在保证自己利益不受损的情况下，尽量缩短价格谈判的过程。这样，才能避免损失，维护自己的经济利益。

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门口 ——日常经济行为中的经济学

零和游戏：股市也是零和博弈吗

沪深总市值蒸发“一个广东省”；

沪深股市暴跌，市值蒸发1.3万亿；

沪深股市暴跌创十年之最，万亿元市值一日蒸发；

沪深股市放量暴跌，两市总市值两天蒸发近4万亿；

环球股市经历黑色一周，累跌两成市值蒸发6万亿美元；

……

关注股市的人，想必对这样的话都非常耳熟。每当股市连续暴跌的时候，我们经常会在媒体上听到沪深两市的市值蒸发了多少多少亿。看多了这些可能有人会问，股市的钱蒸发了？就这样没了？股市难道是黑洞吗？股民的钱就这样被它吞了？为了弄明白这个问题，我们有必要先来了解一下一个经济学中的重要概念——零和游戏。

零和游戏也叫零和博弈，这个概念和原理都来源于博弈论。博弈论的英文名为 Game Theory，直译就是“游戏理论”。我们都知道游戏有输有赢，一方所赢正是另一方所输，所以，游戏的总成绩永远是零，这就是零和游戏。

生活中，零和游戏无处不在。摔跤比赛中，你输就是我赢，我输就是你赢；在2008年美国总统竞选中，奥巴马获胜就意味着麦凯恩落选；在诉讼中，甲方胜诉就意味着乙方败诉……这些都是零和游戏。

我们再来看一下足球比赛的情况，大多数情况下，总会有一个队赢，一个队输，如果甲队取得了一个进球且没有失球，那乙队一定是失了一球且没有取得进球，那么甲队的进球数减去乙队的失球数就是： $1 - 1 = 0$ 。

再比如，过春节一家四口凑在一起打麻将，总会有输有赢，妈妈的钱进了儿子的腰包，或者女儿的钱被爸爸赢去了，总之有输的就有赢的，钱不会增多也不会减少，总是在你们一家人之间流动。

有人说股市也是零和游戏，那么，股市真的是零和游戏吗？很显然，有人有反对意见。2007年6月，《中国证券报》发表中国民族证券有限责任公



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

司研发中心金融创新部负责人贾国文先生的一篇文章对此进行了说明，并表示股市不是零和游戏，他所陈述的理由包括以下几点：

1. 赢家的获利总额不始终等于输家的损失总额

当股市下跌时，只有输家没有赢家，当股市上涨时，只有赢家没有输家；这也就更谈不上赢家的获利总额始终等于输家的损失总额。

2. 股市是零和游戏的结论不符合风险大收益大的公理

股票投资风险巨大，它理应对应比较高的预期收益率。比如美国，股票投资的长期预期收益率是年均 14.7%，而零和游戏的预期收益率为零。如果股市真是零和游戏，那么这种高风险对应零收益率，很显然不会有人投资股票。

3. 股市是创造价值的，而零和游戏并不创造价值

2010 年，沪深两市 2129 家上市公司共实现净利润 17541.20 亿元，平均每个交易日大约有 70 亿元的价值注入股市。这也充分说明投资者的平均回报并不是零。

4. 股市是开放的，比如股票持有者会获得分红，而零和游戏是封闭的

虽然，短期来看股市涨跌像押大押小的赌博游戏一样，每天大盘或者个股的买卖力道和人气指标神秘莫测，一些人赚的钱正是来自于一些人亏的钱。但是，综合以上几个理由，我们可以看出，股市既是投机场所，也是投资场所，它与赌博那种你输我赢、得失纯粹相当的零和游戏有着本质的区别。

透过现象看本质，我们会发现股市并非真正的零和游戏，它的涨跌一定是基于实体经济有无健康发展，个股股价的高低则一定是基于上市公司有无持续创造利润的能力。也就是说一个公司的股票如果能够屡创新高，那一定是因为这个公司有不断增强的盈利能力，这种财富的增加不是哪个操盘手可以通过投机操作从他人手中搜刮而来的。正如“股神”巴菲特所说：“短期来看，股市是投票机；长期来看，股市是称重器。”

教你赚钱的经济学：

在股市中，投资者只能尽可能地谋求利益最大化，但不能把所有的利益据为己有。因为，股市不是零和游戏。所以，投资者必须彻底改变非输即赢的“零和”思维模式，要知道双方皆获利远胜于单方获利。

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门道 ——日常经济行为中的经济学

博傻理论：别做最大的笨蛋

著名的经济学家凯恩斯为了免受金钱的困扰，进而能够专注地从事学术研究，曾出外讲课以赚取课时费，但由于课时费收入并不高，所以，1919年8月，他筹集了几千英镑去做远期外汇生意。工夫不负有心人，仅仅用了4个月的时间，凯恩斯就通过这种投机生意净赚1万多英镑，这足足是他讲课10年的收入。但遗憾的是，3个月之后凯恩斯把这赚到的1万英镑以及当时借来的本金输了个精光。于是，7个月后，凯恩斯又涉足棉花期货交易。这次，聪明的凯恩斯取得了巨大的成功。

接下来，凯恩斯几乎做遍了全部期货品种，并且还多次涉足股票领域。这样，到了1937年凯恩斯因病而“金盆洗手”的时候，他已经手握巨额财富，成为一个响当当的富人。

和一般赌徒、投机家、财富的攫取人不同，作为经济学家的凯恩斯在他获得财富的漫漫长路中，除了获得了令人艳羡的财富以外，他还发现了一个经济学上的著名理论——博傻理论，也就是人们常说的“笨蛋理论”。

所谓的博傻理论，就是指在资本市场如股票、期货市场中，人们之所以完全不管某个东西的实际价值而乐意像一个笨蛋一样花高价购买，就是因为他们预期会有一个比自己更大的笨蛋会花更高的价格从他们那儿把这个东西买走。当然这种预期也存在着巨大风险：如果没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋做你的“下家”，你就可能成为最大的笨蛋。

现实生活中，人们都会跟随别人的选择，猜测别人的选择，进而根据这些信息来作出自己的判断，而不是根据自己的理性推断。这就是博傻理论产生的根源。敢于博傻的人，都是在利用人们内心中存在的“从众心理”，找到更大的笨蛋，那么自己就是胜利者。

老孙是个收藏行家，有一次，他去文物市场，碰到一个小贩向他推销一块石头，还信誓旦旦地说那是绝世好石，升值潜力无限，要卖500元。老孙



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANGQIAN DE JINGJIXUE

一眼就看得出来这只是市场上比较常见的石头，只是样子奇特点，几十元钱的玩意。于是，老孙对小贩说：你这个东西也就值几十元钱，500元我是一定不会买的，50元钱你要是愿意卖，我就买了。小贩见老孙是个识货的，也就没了蒙人的心思，最后50元钱把这个石头卖给了老孙。

老孙的妻子知道老伴花50元钱买了一块根本就不值50元钱的破石头后，对老孙说：“老头子，你可真傻，明知道是不值50块钱的东西，你花50块钱买下来，这不是缺心眼吗？”哪知老孙却得意洋洋地说：“是的，我很傻，但是，我知道有人会比我更傻，我花50块钱买来的东西很快就有更傻的人以100块钱或者更多的钱买走。”

几天后，就有一个人听了别人的小道消息，以为老孙手里持有的是珍奇宝石，也误以为老孙要卖的石头一定都是具有收藏价值的好石头。所以，兴冲冲地以400元的价格把老孙花50元钱买来的石头买走了。这个傻瓜认为这块市场价值为500元的“宝石”自己花400元就买了，还赚了100元呢！

老孙买这块石头的理论是：自己买贵了无所谓，只要找到一个比自己更傻的，那么自己就不会吃亏。这就是最典型的“博傻理论”。

生活中像老孙这样的心理和行为也并不少见。比如说，你不知道某个股票的真实价值，但你却愿意花20元去买一股。为什么呢？因为你预期当你抛出这支股票的时候，就会有人花更高的价格来买它；比如卖衣服的小贩明知道自己进购来的衣服不值50元，但他们仍乐此不疲地成批采购，这是因为他们知道将会有人花100元、200元，甚至更多的钱从他们手中把这些衣服买走……博傻策略是高价之上还有高价，低价之下还有低价，其游戏规则就像接力棒，只要不是接最后一棒就会有利可图，做多者有利润可赚，做空者减少损失，只有接到最后一棒的人才是最倒霉的那一个。

投机行为的关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，那么自己就一定是赢家。“博傻理论”所要揭示的正是这种投机行为背后的动机。甚至可以这样说，任何一个投机者信奉的无非都是“最大笨蛋”理论。

1720年，在轰轰烈烈的英国股票投机狂潮中，一个不知姓名的人创建了一家莫须有的公司。这是一家经营什么的公司？资产多少？信誉如何？这些

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门口 ——日常经济行为中的经济学

问题自始至终都没有人知道。然而即便这样，也不妨碍人们争先恐后地对这家公司进行投资。当然，这些投资的人，也并不是看中了这家公司的持续创富能力，甚至这些人当中没有多少人相信这家公司能真正获利丰厚利润，他们之所以对其进行投资，就是预期有更大的笨蛋会出现，只要有人买，只要价格会上涨，那么自己就能赚钱，就不是真的笨蛋。饶有意味的是，物理学家牛顿也参与了这场投机，并不幸地成了最大的笨蛋。牛顿因此感叹：“我能计算出天体运行，但人们的疯狂实在难以估计。”

在诱人的利益面前，谁都心动，并不是每一个人都能够保持理性思考的习惯。有时候，明知有风险，但还是会存在侥幸心理，希望自己不是最大的笨蛋就好。可是现实永远无情，总会有人成为最后的笨蛋。

所以，在发生各种经济行为时，我们要想让自己有利可图，避免成为最大的笨蛋，就必须深谙博傻理论，并灵活应用，摸准下家，使自己的投机获得成功。

教你赚钱的经济学：

运用博傻理论赚钱实际上是一种投机行为。这种投机行为的重点就在于判断有没有比自己更大的笨蛋出现。所以，在投资理财的时候，我们一定要确保自己不接最后一棒，成为那个最大的笨蛋，这样投资理财必然有利可图。

所罗门智慧：公平不是平均

所罗门是古代以色列第一个继承王位的国王，他以超人的智慧闻名于世，至今仍被视为智慧的象征。他从小聪明伶俐，智谋胜过常人，在各种传说与记载中，所罗门都是一个非常智慧超群的君主，没有什么问题能够难倒他。

一次，两个妇人为了一个襁褓中的孩子在所罗门的王宫门口发生了争执并且惊动了所罗门。于是，所罗门的卫兵便把这两位妇人带到了所罗门的面前。从两位妇人断断续续的哭诉中，所罗门了解了事情的原委：



这两个妇人在同一天内都生下了自己的儿子，巧的是他们是在同一间产房生产的。不巧的是三天之后，其中一个妇女的儿子却生病死了。两个妇人都想要儿子，于是，失去儿子的妇人也声称剩下的孩子是自己的儿子。由于产房里除了这两个妇人之外，再没有其他入，而婴儿的相貌又很难和成人进行对比，所以，一时间没有人知道这个孩子到底是谁的孩子。这两个妇人就一直争抢着这个婴儿，这种情况已经持续了很长一段时间。后来听闻所罗门有“智者”的贤名，两个妇女就一同来到所罗门的王宫门前，想请所罗门对此事作出裁定。

知道事情的原委以后，所罗门略一沉思，便有了主意。于是他故意沉着脸，严肃地对所有人说：“这件事并不难办。为显公平，我们只要用刀将这个孩子从中间劈开，分给你们两人一人一半就可以了。”

此言一出，所有的人都惊得目瞪口呆。其中一个妇人更是跪倒在地苦苦哀求所罗门不要劈开孩子，痛哭流涕地表示只要不劈开孩子，她宁愿不要了。而另一个妇人听了所罗门的话，却认为这样最公平。

见到两位妇人的不同表现，所罗门马上命令道：“不要劈开那个孩子，把他还给那位流泪的母亲。”

这时，人们才懂得了其中的玄机，从那以后，更是对所罗门的智慧赞叹不已。

现在，人们也常用“所罗门的智慧”来形容一个人的聪明才智，而把所罗门用的这个方法称为“机制设计”，也就是通过设计一套博弈规则，让两个或两个以上的博弈方从中作出选择，并通过观察其选择来逆向推断出各个博弈方的类型及特点。采用这种“机制设计”的方式，人们虽然不能观察到博弈方的思维，但是却能够看到博弈方所选择的行为，因而“机制设计”在博弈中也就具有了可行性。

通俗地说，所罗门所采用的策略就是通过设定出“劈开孩子、平均分配”的虚假规则，将这两个妇人都置于这一规则之下，并通过她们的不同反应来判断孩子到底是谁的。这样，在这个规则面前，孩子真正的母亲必然不愿见孩子的死亡，哪怕是在相对公平的规则之下。而另一个女人所期望的则是所谓的“公平”——自己的孩子死了，别人的孩子也应该死掉。她所希望的只是得到这样一个公平的结果，让另一个母亲也失去自己的孩子而已。而

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门口 ——日常经济行为中的经济学

孩子本身的生死和归属问题，对她而言没有任何意义，也已经不再是利益所在。

通过这个故事我们可以看出，所罗门智慧中的公平并不是真正的平均分配，也不是能让所有人都满意的分配，而是一种合理的分配。毫无疑问，所罗门让孩子回到了亲生母亲的怀抱，这个裁决才是公平的。

但是，在日常生活中，很多人都认为平均分配才是最公平、最合理的分配方法。几千年前就有“不患寡而患不均，不患贫而患不安”的说法，现在也有很多人认为平均分配可以解决很多问题，才不会有仇富和仇富群体，才不会有那么多的不安定和纠纷。但实际上，面对各种纷繁复杂的问题，分配问题绝非如此简单，并且，平均分配也并不是一种真正体现公平的分配。

姑且不说实施完全的平均分配是不可能的事情，即便实施了平均主义，社会和各种大小群体也未见得会更加和谐。并且由于平均主义很容易使人产生惰性，很多人难免会想要不劳而获，产生投机心理，那么社会秩序会更加混乱，也不利于集体的发展、社会的进步。

因此，只有追求一种公平分配才是最明智的。公平往往体现在两个方面：取长，使能者居之、能者得之，同时发挥他们的强项；补短，尽量弥补缺点和弱点，这是有效的完善和保护机制，可以降低风险，也能防止矛盾激化。而这种兼顾取长和补短的公平分配才是一种科学合理的分配方式，才能达到整体效益最大化的目标。

教你赚钱的经济学：

公平并不等于平均。平均只是公平的一种被绝对化的分配方式。因此，在现实生活中，如果将对“公平”的理解局限于“平均”，事实上是很不科学的。五指不能齐平，一旦平均生长，就失去了手的基本功能；五官各司其职，功能也各不相同，不可能平均分配任务。追求公平更多时候需要一种差异化的战略部署。



重复博弈：一次性博弈与重复博弈的交战

有这样两个关于卖报纸的故事：

王某是一个报摊老板，夫妻两个既要照顾年幼的孩子，又要照看一个书刊摊，所以分身乏术的王某夫妇根本无暇顾及报摊。为了不失去卖报的收入，王某把自己在成都近郊金名苑市场小区门口的报摊办成了“无人报摊”、“诚信报摊”，报架上写了“买报请给5角”的油漆字，还放了一个装钱的口袋。王某计算过，3年来，这个报摊每天都会卖出报纸100多份，但从来没有少过钱。

在美国，所有的售报机，都是一个铁盒子。报纸都在里面，想要买报的人投放一枚硬币，铁盒子就会全部打开，买报的人取一张报纸之后再把它关上。这种售报方式在美国非常流行，因为所有人都相信美国人不会扔一个硬币，拿两份报纸。但是令人吃惊的是，在中国人聚居的中国饭店、中国商店门口，就有一种特殊设计的售报机，一个硬币只拿得出一张报纸。关于此事，在美国的华人报纸上引发了诸多议论，其中一个华人讲述了在半小时里，他如何眼睁睁地看着同胞们“免费”取光了一大堆报纸。

关于王某卖报摊的“奇迹”，有人将其归因于周围人素质高，但一位长期在附近蹬三轮车的师傅却说是因为诚信报摊位于市场门口，来往的人很多，而且旁边有几家商铺，所以“人多不敢随便拿。”“那么多人盯着，哪个敢拿？”

其实比起周围居民“素质高”这一说法，“不敢拿”的判断似乎更为符合常理。为了更好地理解买报人的心理，我们可以把这个“诚信报摊”看作摊主与买报人之间的博弈。从故事中我们发现，“诚信报摊”的顾客多为小区附近的居民，而每个人都不可能一生只买一份报纸。因此，从博弈过程来看，由于“诚信报摊”旷日持久，所以对于买报人来说，那种“每个博弈者都只关心一次性支付的简单博弈”已经转变成了“重复的、连续进行的多

第十一章 博弈不是教你诈，而是教你赚钱的门道 ——日常经济行为中的经济学

次、重复博弈”。连续博弈的过程中，假如买报的人不付钱那么他会担心卖报人可能采取暗中观察、抓住偷报者示众等报复措施，也会害怕附近的街坊邻居知道自己偷报的行为。所以，每一个买报的人都会理性地选择诚信与合作，克制投机行为，于是“诚信报摊”才得以长久经营，而没发生过“少钱”的情况。

那么为什么在美国的中国人会付一次钱而拿光无人售报箱中里的所有报纸呢？莫非中国人在自己国家内诚信，到了美国就不诚信？难道真的是“橘生淮南则为橘，橘生淮北则为枳”吗？答案当然并非如此。真正的答案是美国的售报箱大多设在流动人口比较大的地方，而路过的中国人之所以敢从售报箱中拿走所有的报纸，当然并不排除自身素质原因让他们产生了这种投机心理，而另一个更重要、起决定作用的原因则是“周围的人都是过客，大家谁也不认识谁，反正明天我也不从这走”成全了偷报人的投机行为。也就是说，这是一个单次博弈，而非重复博弈。

这两个故事中，我们都提到了“重复博弈”，那么什么是重复博弈呢？重复博弈是一种特殊的博弈，也就是在博弈中，相同结构的博弈重复多次，甚至无限次。

如果博弈是重复多次的，参与人可能会为了长远利益而牺牲眼前的利益，从而选择不同的均衡策略。因此，重复博弈的次数会影响到博弈均衡的结果。

当博弈只进行一次时，每个参与人都只关心一次性的支付；当博弈的次数有限时，只要临近博弈的终点，博弈双方采取不合作策略的可能性就会随之加大。

而在重复博弈中，每次博弈的条件、规则和内容都是相同的，但由于有一个长期利益的存在，因此各博弈方在当前阶段的博弈中要考虑到不能引起其他博弈方在后面阶段的对抗、报复或恶性竞争，即不能像在一次性静态博弈中那样毫不顾及其他博弈方的利益。

正因为一次博弈和重复博弈的不同，在现实生活中，我们常常会看到这样的现象：两个陌生的人，一旦意见不合，很可能怒目相视、唇枪舌剑来往一番，遇到都是脾气暴躁的甚至还会大打出手，但是如果这两个人认识，那么他们就会相互谦让，不把话说绝、不把事做绝，因为他们知道，“低头不见抬头见”，以后还会有碰面甚至交往的可能；在公共汽车上，可能几个人都无视一个或年高、或体弱、或怀孕的人站着，而在单位的班车里，大家则



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

是纷纷让座……这些现象之所以出现，就是因为陌生人与人之间是“静态的一次博弈”，而在认识的人之间是一种“不定次数的重复博弈”。也就是人们从长期的利益出发，在较长的视野内，人与人交往关系的重复所造成的“低头不见抬头见”，使得自私的主体之间走向合作。

重复博弈和一次博弈的交战同样可以解释很多经济行为：去菜市场买菜，卖菜的摊主常常会说：“你放心好了，我天天在这里卖菜，不会骗你的，如果菜不好你回来找我！”他强调自己“天天”在这里卖菜，你通常便会觉得有了保障，因此放下心来，与之成交，但是，如果换成是在车站、码头、旅游景点等地，人们即便遇到自己喜欢的东西也不敢轻易购买，因为这些地方卖的东西质次价高，并且就算有质量问题，卖东西的老板也会翻脸不认人；经常合作的两家企业可能在自己利益得到满足的同时，也会兼顾另外一家的利益，但是随便从街头雇来的水泥工人，则需要人多多监工……其实，车站、码头、旅游景点等地商品和服务质量差、假货横行，是因为商家和顾客没有“下一次”的博弈机会；而随意雇来的水泥工人更是想着反正也是“一锤子买卖”，不赚白不赚！一次性的经济行为往往发生在双方以后不再有买卖机会的时候，特点是尽量牟取暴利并且带有欺骗性。而以“熟客”、“回头客”为主要顾客群的厂商，他们一般会兼顾消费者的利益，使得双方能继续合作下去。

通常来说，在经历多次、重复的博弈以后，博弈的双方会达到一个均衡点——纳什均衡。在纳什均衡点上，每个参与者的策略都是最好的、双方的利益分配也是最合理的。此时博弈的任何一方都不会愿意先改变或主动改变自己的策略。因为，此时如果他改变策略，就意味着打破平衡，也就意味着他的收益会降低。因此，为了维持平衡，每一个理性的参与者都不会有单独改变策略的冲动。这样，在经历了多次、重复博弈之后，这种相对稳定的结构会一直持续下去，贯穿博弈的始终。

教你赚钱的经济学：

为了维护自己长远的经济利益，我们在生活和经济活动中，都应该尽量避免一次博弈、一锤子买卖，参与到多次、重复的博弈中去。这样，达到平衡以后，双方的利益才能有保证。

第十二章

赚钱了也别忘记纳税

——税收中的经济学

富兰克林说过：“人这一生中只有两件事情无法避免：一是死亡，二是纳税。”的确，钱来了，税收也就来了。税负归宿、增值税、个人所得税、关税、合理避税，这些都是在我们日常生活中经常出现的经济学名词。懂得了这些，你不仅会知道谁该承担各种税负、各种税都应该怎么交，还会知道如何合理避税，让你少交钱，让你的财富少缩水。



第十二章 赚钱了也别忘记纳税 ——税收中的经济学

税负归宿：谁该承担税负

美国公民约翰在家乡的沃尔玛超市购物时，看上了一个质量优良、款式新颖、标价105美元的电动刮胡刀。约翰付账时，收银员向他要了113.4美元，并在小票上标明113.4美元中包括8%也就是8.4美元的销售税。这样的情形约翰已经习以为常，因为在美国和欧洲的一些国家，顾客是要按“标价乘以税率”的模式支付相应销售税的。每次消费约翰都可以依据小票，及时、准确地了解自己在这次购物中缴纳了多少税款。在美国的其他州约翰也经历过这样的事情。只不过当时征收的零售销售税是6%而已。

后来，喜欢中国风情的约翰到北京旅游。旅游期间，他去过很多不同的大超市，但无论哪个超市，都有一个让他疑惑的现象：当他拿到购物小票时发现上面除了他所购买的货物的价格和数量外，并没有像美国购物小票上一样标明销售税，并且结账时，超市销售人员也没有收取他这部分钱。约翰很迷惑：难道在中国购物，消费者都不用支付销售税吗？

约翰在中国遇到的困惑恐怕我们每一个人都已经习以为常，在我国的销售中，商品标价多少，顾客就付相应的钱。但是，美国与我国的税制却有很大差异，在美国购物是需要交纳销售税的。知道了这种差异以后，恐怕有些人就要问了：中国的销售税征在谁的头上了？可能有些人会回答：销售税一定征在商家头上了。事实果真如此吗？

为了弄懂这个问题，在这里就不得不提到一个经济学的热门词汇——税负归宿。税负归宿也叫“赋税归宿”、“课税归宿”、“税收归宿”等。它指的是税收负担运动的最后归着环节，表明全部税收负担最后是由谁来承担，也就是指税收负担的最后归着点。在这里有一点需要强调，那就是税负是相对于法定纳税人而制定的。之所以这样规定，是因为有时候最终的税收负担者和法定纳税人并不一致。

也许有些人对此还是有些迷惑。以个人所得税为例，工薪阶层对于它是非常熟悉的。对于个人所得税来说，纳税人是有一定工薪收入的个人，而它



的税收负担者也就是说交税的人也同样是这个人，这就意味着个人所得税是不可转嫁的。但是，依照我国的税法，在商品销售中，商家需要交纳增值税。这时在增值税面前，商家就是法定的纳税人。但交纳增值税的真的是商家吗？答案当然是否定的。事实上，消费者才是增值税的实际税收负担者。消费者所承担的这部分税额其实就包括在所购商品的价格里。只不过，在消费者的购物小票上没有标明而已。在经济学上，这种行为叫做“税负转嫁”。

所谓的税负转嫁就是指在商品交换的过程中，商品法定的纳税人通过提高销售价格或压低购进价格的方法，将税负转嫁给购买者或供应者的一种经济现象。一般而言，国家对纳税人收税，其税负运动的结果有三种情况：一是税负无法转嫁而由纳税人自己承担；二是转嫁一部分，纳税人自己承担一部分；三是纳税人将所缴纳的税款，通过转嫁使税负最终落在负税人身上。总之，不管出现上述的哪一种情形，税负总是要归着于一定的人身上，由一定的人来承担的。

“税负转嫁”的方式有很多，包括前转、后转、旁转、消转、混转、税收资本化等。在这里，我们主要介绍一下前三种。

1. 前转

前转是指在商品交换的过程中，商品法定的纳税人将其所应纳税款顺着商品流转方向，通过提高商品价格的办法，转嫁给商品的购买者或最终消费者负担的方法。商场卖出物品就是这一形式的税负转嫁。

2. 后转

后转是指在商品交换的过程中，商品法定的纳税人将其所纳税款逆商品流转的方向，以压低购进商品价格的办法，向后转移给商品提供者负担的方法。比如，某种商品在零售环节征税，零售商就可以通过压低进货价格的办法将所纳的税款转给批发商，而批发商也可以用相同的办法将税负转给制造商，制造商再次通过压低生产要素的价格将税负转给生产要素的供应者来负担。

3. 旁转

旁转是指商品法定的纳税人将税负转嫁给除商品购买者和供应者以外的其他人负担的税负转嫁方式。比如，法定的纳税人运用压低库存成本的办法，将税负转嫁给库存管理者负担的方式。

在我国的市场经济条件下，税负转嫁是客观存在的一种正常的经济现象。

第十二章 赚钱了也别忘记纳税 ——税收中的经济学

经济学也早已证明，对卖一个商品而言，税率确定后，商家承担多少税负，转嫁给消费者多少税负，这个比例是确定的，并不会存在商家想转嫁多少税负就转嫁多少的情况。也就是说，一旦税率确定，税额在商家和顾客之间的分配也将随之确定。

经济学家认为，某种商品税额的分配由该商品的需求弹性和供给弹性共同确定。如果需求的价格弹性为零，那么销售税将全部由需方负担；如果某种商品供给的价格弹性为零，那么销售税将全部由供方负担。也就是说，谁的弹性小，谁负担的税额就多；相反，谁的弹性大，承担的税额就多。

教你赚钱的经济学：

我们每一个消费者都是纳税人，换言之，只要消费，就需要纳税。但纳税人与税负负担者却并非总是同一个人。作为消费者，我们有必要了解税负转嫁的规律，知道到底谁才是国家税收的最终负担者。

增值税：中国第一大税

2011年10月31日，财政部发布第65、66号财政部令，公布修订后的增值税、营业税、资源税暂行条例实施细则，其中，增值税起征点将有较大幅度的上调。新的收税办法将于2011年11月起在全国全面实施。

细则决定，增值税起征点将进行以下调整：销售货物的，为月销售额5000—20000元；销售应税劳务的，为月销售额5000—20000元；按次纳税的，为每次（日）销售额300—500元。营业税起征点的幅度规定调整为：按期纳税的，为月营业额5000—20000元；按次纳税的，为每次（日）营业额300—500元。

相关专业人士认为，此次上调增值税起征点将有利于减轻企业尤其是小微企业的税务负担。

要了解各种有关税务的问题，就必须了解增值税。因为增值税不仅是我



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

国的第一大税，更与我们的生活密切相关。

增值税是以增值额为课税对象，对我国境内销售货物或者提供加工修理修配劳务及进口货物征收的一种税。增值税是实行的“价外税”，采用价外税的形式，价格是多少，税金是多少，清楚明了，消费者从中可以掌控国家调节消费的方向，从而相应地修正自己的消费方向。

20世纪50年代，法国为适应经济发展和财政需要，对原来征收的营业税加以改进，进而创立了增值税。之后在很短的时间内，增值税这种新税种就在国际上广泛流行。1979年，中国开始试行增值税。我国现行的增值税制度是以1993年12月13日国务院颁布的国务院令第134号《中华人民共和国增值税暂行条例》为基础的。增值税的收入已成为中国第一大税，也成为我国最主要的税种之一。

增值税之所以能够在较短的时间内得到众多国家的青睐，被广泛推广，是因为它有着独特的优势。从世界各国增值税的实践结果来看，增值税主要有以下几方面的优势：

1. 增值税能够很好地照顾到收入弹性

增值税实行税款抵扣制，就全社会而言，某一时期的所有社会商品或劳务的最终价格之和，近乎等同于同期全社会的国民收入。当国民收入增加时，增值税的收入规模也随之扩大；同理，当国民收入下降时，增值税的税收规模也随之下降。而就一个商品或一项劳务而言，各环节征收的增值税之和，等于它进入消费领域的价格乘以它所适用的增值税税率。

2. 增值税有利于本国商品和劳务公平地参与国际竞争

由于增值税的税率反映的是某一商品或劳务的最终税收负担水平，所以，对出口商品和劳务适用零税率，就可以使出口商品或劳务完全以不含税的价格进入国际市场，即使进口国按本国的税收规定对进口商品或劳务征税，征税后的税收负担也不会高于进口国的同类商品或劳务的税收负担。这样，就可以促进本国商品和劳务更好地参与到世界竞争中去。

3. 增值税对经济活动有较强的适应性

由于增值税应用了税款抵扣制，对纳税人征税时，允许纳税人抵扣购买货物和劳务时已支付的增值税税款，避免了阶梯式征税可能造成重复征税的弊端，使同一商品或劳务的税收负担具有一致性。

第十二章 赚钱了也别忘了纳税 ——税收中的经济学

4. 增值税具有内在的自我控制机制

同是一件商品，不论生产经营环节增加或减少，只要其最后售价相同，其整体税负必然相等，这样税收收入就不受生产经营环节变化的影响而保持稳定，并有利于专业化协作生产经营。

然而，绝对完美的事物是不存在的，增值税也概莫例外。增值税最大的劣势就在于它的累退性质。我们以人们生活的必需品——日用品为例，这些物品无论哪个收入阶层的人都离不开它们。然而，低收入者在购买日用品时，所承担的增值税在其收入中所占的比例要比高收入者更大。显然，增值税造成的经济压力，对低收入者来说要大得多。

那么增值税是怎么计税的呢？增值税，顾名思义，有增值才征税，没增值不征税。从计税原理上讲，增值税是以商品在生产、流通、劳务服务等多个环节中产生的增值额作为计税依据而征收的一种流转税。但在实际当中，在生产和流通过程中商品新增价值或附加值是很难准确计算的。因此，为了方便计算，我国也采用国际上普遍采用的税款抵扣的办法，即根据销售商品或劳务的销售额，按规定的税率计算出销项税额，然后扣除取得该商品或劳务时所支付的增值稅款，也就是进项税额，其差额就是增值部分应交的税额。

小杨购进一批货物一共花费了2340元，其中，货物价格为2000元，增值税340元。购进货物以后，小杨自己进行了加工，然后将加工后的这批货物以3510元的价格全部售出，其中商品价格3000元，增值税510元。因为购入时的增值税340元在此可以抵扣，因此小杨实际负担的增值税为170元，这正好是小杨这一环节增值1000元的17%部分增值稅款。为了保证自己少交增值稅，小杨就必须取得进货环节的增值稅稅票，否则他必须得缴纳510元的稅款。

从小杨的这两次交易中，我们可以得出一个增值稅的基本计算公式：应纳税额 = 销项税额 - 进项税额。在实际征收过程中，现代增值稅制一般是实行“凭发票注明稅款扣稅法”，不仅简化了征收管理手续，而且形成了各个生产经营环节之间关联关系，有效地防止了偷稅逃稅。

正是由于增值稅所具备的优势以及征收管理上的先进性，在法国设立以后，各国政府纷纷仿效，在不到半个世纪的时间里，使其成为一个国际性稅



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

种，并且后来居上取代了产品税成为我国的第一大税。

教你赚钱的经济学：

增值税，在成为我国的第一大税的同时，也成了金额大、涉案人数多的涉税犯罪重灾区，有人通过虚开发票牟取利益，也有人以给他人或企业虚开增值税发票为生。但是，随着增值税发票的防伪技术日臻成熟，以及国家对增值税发票管理制度的日益健全，相信行为人想以虚开的增值税发票来骗取国家税款的可能性将会变得越来越小，由此而来的犯罪问题也将越来越少。

个人所得税：收入高的人为什么多交税

小蒙的父母都是工薪阶层，妈妈是普通员工，每月实发工资 3500 元；爸爸是一名高级管理人员，每月实发工资 9000 元。小蒙的父母收入不同，所交的个人所得税也不同。特别是 2011 年 9 月 1 日，实行新税法以后，妈妈甚至不用交税了。小蒙不懂，同样是工薪族，妈妈已经不要交税了，为什么爸爸还要交那么大一笔税呢？

其实这就涉及了一个个人所得税的问题。所谓个人所得税，是指国家对本国公民、居住在本国境内的个人的所得和境外个人来源于本国的所得征收的一种所得税。在一些国家，个人所得税在财政收入中占较大比重，是主体税种，对经济亦有较大影响。在我国，个人所得税也与老百姓息息相关。

我国个人所得税的起征点原来是 2000 元，自 2011 年 9 月 1 日起上调至 3500 元。

税收的一个重要功能就是调节收入差距。其原则是从富人那里多征一点，用于帮助低收入阶层的教育、医疗、市内交通等开支。所以，我国个人所得税的一个最显著特征就是“高收入者多交税、低收入者少交税”。因此，我们在征收个人所得税时，使用超额累进税率的计算方法：按照课税对象数额的大小，规定不同等级的税率。课税对象数额越大，税率越高；课税对象数

第十二章 赚钱了也别忘了纳税
——税收中的经济学

额越小，税率越低。通俗地讲，就是谁收入越高，谁交的税就越多。

例如，2011 年 9 月 1 日税法改革后，使用超额累进税率的计算方法如下：

缴税 = 全月应纳税所得额 × 税率 - 速算扣除数

全月应纳税所得额 = (应发工资 - 四金) - 3500

实发工资 = 应发工资 - 四金 - 缴税

应用税率如下表：

工资、薪金所得适用个人所得税七级超额累进税率表：

全月应纳税所得额	税率	速算扣除数（元）
全月应纳税额不超过 1500 元	3%	0
全月应纳税额超过 1500—4500 元	10%	105
全月应纳税额超过 4500—9000 元	20%	555
全月应纳税额超过 9000—35000 元	25%	1005
全月应纳税额超过 35000—55000 元	30%	2755
全月应纳税额超过 55000—80000 元	35%	5505
全月应纳税额超过 80000 元	45%	13505

个体工商户的生产、经营所得和对企事业单位的承包经营、承租经营所得适用：

级数	含税级距	不含税级距	税率（%）	速算扣除数
1	不超过 15000 元的部分	不超过 14250 元的	5	0
2	超过 15000—30000 元的部分	超过 14250—27750 元的部分	10	750
3	超过 30000—60000 元的部分	超过 27750—51750 元的部分	20	3750
4	超过 60000—100000 元的部分	超过 51750—79750 元的部分	30	9750
5	超过 100000 元的部分	超过 79750 元的部分	35	14750



教你赚钱的经济学

劳务报酬所得适用：

级数	每次应纳税所得额 (含税级距)	不含税级距	税率	速算 扣除数
1	不超过 20000 元的	不超过 16000 元的	20%	0
2	超过 20000—50000 元的 部分	超过 16000—37000 元的 部分	30%	2000
3	超过 50000 元部分	超过 37000 元的部分	40%	7000

例如，某人工资总收入为 8500 元，扣除三险一金 800 元，再扣除 3500 元的免征额，则此人当月应当缴纳的个人所得税为：应纳个人所得税税额 = $4200 \times 10\% - 105 = 315$ 元。

总之，个人所得税的特点是税负呈累进趋势，税基越大、税率越高。在经济方面，个人所得税有利于自动地调节社会总需求的规模，保持经济的相对稳定，被人们称为“自动稳定器”；在贯彻社会政策方面，个人所得税使负担能力大者多负税，负担能力小者少负税，符合公平原则；在财政方面，个人所得税使税收收入的增长快于经济的增长，具有更大的弹性。这些优点，决定了个人所得税在世界范围内被广泛应用。

教你赚钱的经济学：

收入越多，缴税越多；收入越少，缴税越少。我国的个人所得税始终贯彻“高收入者多缴税，低收入者少缴税或不缴税”的精神，这对调节社会的贫富差距有一定的积极作用。

关税：向国外商品收重税

2011 年 10 月 24 日，欧盟外交官员表示，欧盟各国政府已经批准通过《5 年内向在能源行业使用的中国钢管征收强制性进口税》的提议，这对于德国和西班牙钢铁生产商来说是一个胜利。

第十二章 赚钱了也别忘了纳税 ——税收中的经济学

欧盟每年从中国进口的钢管大约价值 5 亿欧元。2010 年，德国钢铁制造商 Salzgitter 和西班牙钢管制造商 Tubacex 分别要求欧盟开始调查其竞争对手中国，他们称中国在欧盟市场上销售的不锈钢材价格过低，这对他们的钢管是个强大的冲击，并且他们称欧盟需要从经济危机中复苏，而从中国进口钢管影响了它们的盈利。

在 2011 年 10 月 21 日的一次相关会议上，代表欧盟各国政府的外交官多数都支持该提案，纷纷统一对从中国进口的钢管征收至多高达 68% 左右的关税。该强制性关税提议必须于 2011 年年底前实施，

在对外出口史上，这并不是外国第一次对从中国进口的商品征收强制性关税。为了了解这里面的深层次原因，我们有必要深入地了解一下关税。

事实上，关税并不是现代贸易的产物，甚至可以说，关税已经由来已久。

西周后期，我国出现最早的关税，甚至当时还产生了专门掌管“关门货贿（财物）出入之征”的官吏“司关”。秦始皇统一六国后，制定了统一的法律——《秦律》。《秦律》中就有专门用以规范关税、市税征管的《关市律》。此后，关税时征时不征。

安史之乱后，财政困乏，唐肃宗下诏“于诸道津要，置吏税商货”开征商税。唐朝政府开始在水陆要道设置关卡征收商品通过税，税率为 2%，其中竹木茶漆等，税率为 10%。此后，商税便取代了关税。

到了明清时期，除征收商税外，户部和工部又分别在运河、长江等重要河道设立“户关”、“工关”开始征“户关税”。“户关税”以后，清朝又增加了正税、商税等。到了鸦片战争以后，清政府被迫开放五口通商，设立海关，“关税”到了此时才成为海关税的专用名词。

由此可见，在专门的海关机构出现之前，关税早已出现。而在西方，关税曾经是一种“保护费”。马克思、恩格斯在《德意志意识形态》中说：“关税起源于封建主对其领地上的过往客商所征收的捐税，客商交了这种税款可免遭抢劫。后来各城市也征收了这种捐税，在现代国家出现以后，这种捐税便是国库进款的最方便的手段。”

而现代关税是指进出口商品在经过一国关境时，由政府设置的海关向进出口国所征收的税。关税在各国一般属于国家最高行政单位指定税率的高级税种，对于对外贸易发达的国家来说，关税往往是国家税收乃至国家财政的



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

主要收入。

17 世纪末，很多欧美国家关税收入在全部财政收入中的比重都高达 80% 以上。随着生产力发展，各国的经济也都获得了飞速的发展，国民生产总值也都有了大幅度提高，税基也因此得以逐步拓宽，各国国内税收收入都得到了提高。关税在财政收入中的比例也“不复当年之勇”，其地位也因此大为削弱。

为增强我国商品在国际市场上的竞争能力，实行对外开放以后，除了极少数盈利特别高或者国内少数紧俏商品以外，我国对绝大部分出口商品不征收出口税。从这一角度来说，进出口关税，主要指贸易性进口关税。而通过关税对本国企业和经济进行保护，媒介也是进口关税。这也正是文章开头提到的欧盟对我国钢管征收强制性高额进口税的原因。

毫无疑问，关税是一个非常有效的经济保护手段。但凡事通常有利也有弊，关税也一样：其对贸易的杀伤力不可估量。总之，关税对贸易既有利又有弊。那么，关税对贸易究竟都有哪些影响呢？

1. 关税可以增加进口国政府的税收收入

对于进口国来说，这是关税最显而易见的好处。而这些收入也成为进口国政府提高关税的直接动力，但事实上通过税负转嫁这些收入将完全由本国消费者负担。

2. 关税保护了进口国国内与进口商品竞争的部门

关税所带来的高价格，必然会使一部分消费者放弃进口商品转而选择国内同类商品，并且高额的关税常常让外国的出口企业望而却步，这些都将促进本国同类企业的发展。

3. 它提高了进口商品的价格，增加了消费者的负担

为了保护本国企业，各国通常对进口的商品实施重税。这样必然有一部分关税费用要加到产品价格上。而对于进口国的消费者来说，即使他们选择不用较高价格购买进口商品，也要以较高价格购买本国同类产品。

4. 征收关税会引起进口国内的再分配效应

从理论上分析，在其他条件相对不变的情况下，征收关税必然使消费者经济利益受损，而政府和生产者收益增加。而且消费者的损失要比本国生产者与政府所获得的收入还要多，而这部分损失是没有任何人能够获得的。因此降低关税，虽然生产者与政府的收入会减少，但对消费者而言是福音。

第十二章 赚钱了也别忘了纳税 ——税收中的经济学

总之，关税在保护了本国经济和企业的同时，也会带来一些不利影响。所以，制定关税时一定要慎重。

教你赚钱的经济学：

适当地使用进口关税可以保护本国工农业生产，也可以作为一种经济杠杆调节本国的生产和经济的发展。但当进口关税过高时，也会影响国际贸易的发展，并且不利于本国企业与国际企业的竞争和互通有无。

只有合理避税才能交更少的税

富兰克林说过：“人这一生中只有两件事情无法避免：一是死亡，二是纳税。”纳税的确是我们不可推卸的义务。但是在现实生活中，我们却可以利用合法的避税方式少交一些税。

提到避税，可能有些人要问了：“纳税不是我们不可推脱的责任吗，怎么可以避税呢？”“避税不是违法犯罪的事么？我们怎么能做？”“纳税不是我们的义务吗，怎么又要说合理避税了？”其实，很多人都对避税有一个误解，把避税等同于逃税。但事实上，避税和逃税不同，逃税是在必须纳税的项目上不纳，而避税则是在合理的方式下，减少税务支出。逃税是犯法的，但合理避税并不犯法。

合理避税也称为税务筹划或节税，它是指纳税人依据政府的税收政策导向，通过对交易活动和经营结构的安排，对纳税方案进行优化选择，以达到减轻纳税负担，取得正当的税收利益的目的。

从目前看，个人可以通过以下一些方法合理、有效地避税。

1. 投资避税

很多人知道投资有收益、可以让我们的财富升值，却不知道投资还有另一个作用，那就是避税。目前对个人而言，投资避税也是被运用得最多的避税方法。这是因为虽然很多理财产品都会征收一定的费用，但比起个人所得税，它们的税率都很低，依然划算。债券、股票都是可以利用的投资工具。



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

国债作为“金边债券”，不仅是各种投资理财手段中最稳妥安全的方式，也因其可免征个人所得税而备受投资者的青睐。股票和各类基金也不征收个人所得税，但其中的风险较大，在目前的金融环境中，无须尝试。

2. 建立“非货币”收入

收入越高交税越多，这是目前我国的个人所得税的特点。因此，在各档税率不变的条件下，让计税的基数变小，采取“减少”自己收入的方式使得自己适用较低的税率，也可以达到避税的目的，保证自己的收入少缩水。对于个人来说，我们可以做的就是和公司达成协议，改变自己的工资、薪金的支付方式，采用非货币的办法代替一部分直接的工资给付。比如，让公司报销交通费；提供免费宿舍（公寓）；提供免费用餐等，然后再从你工资中将这此费用扣除。对于个人来说，这样的替换方式并没有减少实际的收入，只是换种给付方式，并且减少了交税的金额而已。

3. 福利也可少缴税

我国自1994年以来一直实施不变的个人所得税原则就是“高收入者多缴税，中等收入者少缴税，低收入者不纳税”。因此，个人所得税依据工资薪金标准适用七级超额累进税率。应纳个人所得税税额越高，级数越高。它的计算方法是：应纳个人所得税税额 = 应纳税所得额 × 适用税率 - 速算扣除数。因此年终奖等福利收入采取“分批领取”的方法，就可以达到避税少交钱的目的。

比如，小吴工作一年，年底分到30万的年终奖。这种情况下，小吴就可以将收入分摊到各月，比如将30万的年终奖在下一年分成12个月平均发放，就能少缴一部分税金。此外，季度奖、过节费、花红等都是同样的，都可采用这种方法来避税，保留更多的收入。

4. 住房公积金有妙用

住房公积金的好处很多，除了装修、买房之外，它也可以用来合理避税。按照目前税务部门的规定，我们每月所缴纳的住房公积金是在税前扣除的，且每月实际缴存的住房公积金，不应低于其上一年度月平均工资的5%，原则上不高于12%。也就是说，只要在12%的幅度内，就可以在个人应纳税所得额中扣除。如果公积金缴存基数为10000元，个人主动多缴纳公积金可达1200多元，这1200元就可以达到避税的目的，还能在以后有用时提取开支。同时由于国家规定单位和职工缴存公积金金额比例为1:1，单位也会为你缴

第十二章 赚钱了也别忘记纳税 ——税收中的经济学

存 1200 元公积金的。这样既不损失什么，又能达到合理避税的目的。

5. 慈善捐赠

我国现行的个人所得税法规定，个人将其所得对教育和其他公益事业的捐赠，未超过纳税义务人申报的应纳税所得额的 30% 的部分，可以从其应纳税所得额中扣除。

小杨 2011 年 10 月的个人总收入为 9 万元，心地善良的小杨见一所小学急需捐款，马上拿出自己当月收入的 1 万元捐给了那所小学。这样小杨本来应该缴纳 26995 元的个人所得税，竟变成了 22495 元，足足少缴了 4500 元。

小杨的经历说明，我们进行慈善捐赠时，只要其捐赠方式、捐赠额度符合法律规定，就可使这部分捐款免缴个人所得税，从而达到避税的目的。但这一方法操作起来稍有难度，纳税人必须取得相关慈善机构的收据，才可以少交税。

6. 高管可选股票期权

对于上市公司的高级管理人员来说，还有一种方法可以避税，那就是加大自己收入中股票期权的比例。一般而言，普通上班获得收入的方式有四种：月薪 + 奖金、年薪、股票期权、股票红利。在这四种方式当中，高管们将选择购入作为其薪酬一部分的股票与否的权利，在此期间还无需缴纳相应的所得税，除非他在期权到期前行权，这意味着他们在控制着自己何时和如何缴税。而且股票期权所缴纳的所得税最少，通常而言，只相当于“月薪 + 奖金”所得税的一半。所以适当地降低工资，增加期权奖励的比例也不失为一种避税的有力武器。

7. 白领可选保险避税

保险其实就等于保障 + 避税。现在各保险公司都相继出台了多种分红保险，我们购买任何险种，都是不需要纳税的。选择合理的保险计划，对于大多数白领来说，除了可以应对无法预期的灾难以外，还可以避税。

8. 兼职者的避税法

中国的工资征税制度是按月征收，而兼职收入的征税则是按次数征收。也就是兼职收入的征税制度和工资征税制度是不同的，这也就为兼职人员提供了一个合理避税的方法。最简单的就是一次收入多次支付。这样既可以少



教你赚钱的经济学

JIAONI ZHUANQIAN DE JINGJIXUE

扣费用，也避免了一次收入过高的加成征收，从而合法避税。所以，兼职人员在取得大宗兼职收入时，别忘了将其合理分批、分次，以减少不必要的税务支出。

随着工资、薪金的提高，合理避税愈发显得重要。否则甚至会出现工资高、税后反而比别人低的情况。所以，我们一定要学会一些合理避税的方法，在不违反国家法律规定的情况下，减少不必要的税务支出，让自己的财富少缩水，做一个真正的有钱人。

教你赚钱的经济学：

合理避税简单来说就是通过一定方式减少税收支付。而对于个人来说，合理避税可以减轻沉重的税务负担，节约大量的税负支出。所以，想要生财致富、节约开销成本的人一定要学会合理避税的方法，这样才可以用合理的方式少花钱、少交税。

JIAONI ZHUANQIAN DE
JINGJIXUE



教你赚钱的 经济学

战略合作： 图联网
bookall.cn

责任编辑：苏 雷

書裝 BOOK DESIGN STUDIO

上架建议 通俗读物

ISBN 978-7-5155-0395-0



9 787515 503950 >

定价：29.80元